

洛天依出圈记:用人设与技术套牢真实的情感

>04

医美企业自救黑洞:在暴利驱使下恐难实现

>08



微信扫一扫
或当地邮局
订阅纸质版



微信扫一扫
订阅高清全彩电子版
手机·平板·电脑

小鹏危机启示录

新能源汽车信任即将崩塌?

>02~03



小米 CC9 美图定制版体验:以后网恋奔现,建议先看尾巴

>16

揭秘一加影像团队:每次软件更新就像给 OnePlus 7“打鸡血”

>26

够强够稳才靠谱,设计师电源就该是这样

>28

内存一夜暴涨,真缺货还是乱涨价?

>30

小鹏危机启示录:新能源汽车信任即将崩塌?

@铎刻度记者 罗世浩

祸兮福之所倚,福兮祸之所伏。

半个月前,何小鹏亲自为第10000辆小鹏G3驶下生产线剪彩,并宣布小鹏汽车成为新势力造车上半年销售冠军。

然而仅两周过去,何小鹏却没有因为小鹏汽车的交付量而开心。7月10日,小鹏汽车发布了2020款小鹏G3车型,在新车型中G3 520、G3 400的NEDC综合续航里程分别达到520km和401km,而老款车型续航里程仅为365km。并且升级版G3搭载宁德时代新一代方形三元锂电池,电池能量密度大幅提升。

由于新款车型的续航里程高于老款车型,且价格反而更低,在老车主看来这是何小鹏欺骗“老鹏友”,有的老车主甚至表示老款车型去年年底就预订了,但今年6月才提车,愿意等是因为相信小鹏汽车,但提车一个月不到,就遭遇车辆升级降价,“根本无法接受”。

据媒体报道,7月10日北京、广州等地的小鹏汽车城市服务中心外,大批车主拉横幅维权。横幅上甚至打出“小鹏挥手,粉丝变狗”等字样。

何小鹏7月13日发微博提出补偿方案,但面对姗姗来迟的道歉,粉丝们并不买账,反而觉得对真爱粉缺乏足够诚意。实际上,截至发稿,小鹏汽车未再公开对相关问题作出任何回应。

从2014年成立到2018年正式开始交付的小鹏汽车,终于完成了新势力造车企业从0到1的艰难跨越,但现在看来这一步却走得并不顺利。实际上,小鹏汽车现在面临的困境,正是所有新能源汽车企业都亟待解决的难题。

多年建立的信任,一朝崩塌

小鹏汽车所遭遇的风波在新能源造车行业来讲并非首次。今年3月初,特斯拉下调在华销售车型价格,降价幅度在1.13万~34.11万元之间,如此大的降价幅度,一些老车主表示无法接受。为了降低舆论热度,特斯拉宣布老车主半价购买autopolite计划,补贴老车主的部分权益。

降价幅度过大,比如特斯拉;降价周期过短,比如小鹏汽车;或定价过高都会引来消费者不满,直接影响

其利益甚至影响到整个市场的购买信心,所以新能源汽车的定价成为了一个关键。

实际上,新能源汽车的定价与传统汽车有着较大的差别。新能源汽车受到技术更新与技术成本影响较大,并且与传统燃油车不同的是,新能源汽车50%的成本都在其电池上,故电池价格的涨跌也是影响其定价的主要因素。

其次,新能源汽车定价受到补贴政策影响。今年

6-7月份是国家对新能源补贴下调的关键时期,许多新能源汽车为了最后享受国家补贴增加其价格优势,都赶在7月份之前发布新车型的定价。

最后,新能源汽车相对于传统燃油车而言,其受众较少,要想打开市场,一些新势力造车企业往往在价格上进行营销。但要想持续保持订单增加还得靠自身过硬的产品以及消费者之间的口耳相传。



特斯拉车主拉横幅维权

不仅在价格定位上,目前看来新势力造车的量产车交付后所面临的问题更加复杂。今年上半年,威马汽车被爆出其车辆在行驶过程中漏风、掉电;蔚来汽车在今年3-5月,被爆出至少3起自燃事件……

已成功从PPT造车跨越到交付量产的造车新势力,在交付后对其产品质量的考验才是最核心的挑战。面对新能源汽车频频爆出的各种负面消息,让原本基数就较小的消费者对新能源汽车的尝试将会更加谨慎。造车新势力稍有不慎,多年来积累起来的信任很有可能会一朝崩塌,要想从头再来将更加困难。

新能源造车还有其他方式

“汽车的更新并不像是手机的更新迭代,随时换一部即可。”业内人士认为,“汽车制造的复杂程度比手机也要远远大得多,随便找个代工贴牌就可以售卖的情况在汽车行业实际比较难以实现。”

然而,造车新势力自2009年野蛮生长以来,目前主要分为三大阵营。以吉利、比亚迪为代表的传统车企投身新能源汽车。相比其他新能源造车势力,传统车企有得天独厚的最大优势——造车资质。

以吉利汽车为例,吉利汽车在全国拥有超过十座汽车生产厂,在过去的2018年中,吉利全年共卖出了150万辆汽车,其中新能源汽车68549辆,占比4.57%。吉利拥有自己的线下4S门店销售,不仅如此,传统车企在车身

以及传统零部件的制造上都有相对完善的体制以及更低的成本。

也就是说传统车企从生产、线下销售、售后服务形成了一个自主产业闭环,但其销售模式似乎有些陈旧,并且其销量受到整体经济大环境影响较大。

其次是以恒大、华夏幸福为代表的传统实体经济为背景的跨界造车派。恒大以地产跨行业投向新势力造车,对汽车领域几乎从零开始。恒大集团在2018年全年合约销售金额约5513.4亿元,对一个不差钱的企业来说,要想在弯道超车通过收购的方式是快捷的选择,为此有分析人士为许家印算了一笔账,在2019年1月,恒大在新能源汽车领域花费了接近76亿元人民币。

下转03版

Huntkey
航嘉

金领时代

AVOLAND

航嘉微信公众号

航嘉官方网站

金牌实力 大有可为

MVP K850

MVP K1000

航嘉为DIY爱好者及电竞玩家量身打造MVP K850、MVP K1000金牌电源
大尺寸外观设计,动力强劲,稳定能效!

服务热线: 400-678-8388

全国各地电脑城终端门店均有销售

本广告画面中所提供图片以实际销售实物为准

●上接02版

并且是以蔚来、小鹏、威马为代表的互联网背景造车。对新势力造车而言,最为致命的一点是其获取汽车生产资质的难度。大多数以蔚来为代表的势力造车公司都是通过与传统车企合作代工的模式进行生产,相比较烧钱自营建厂生产,虽然成本较低,但代工生产的品控不确定性成为新势力造车公司的心头病。

但新能源汽车频频爆出质量与交付问题的关键,或许并不在代工上,补贴似乎是大多数造车新势力进入的关键。从全球看,似乎没有哪一个国家像中国一样对新能源汽车采取大额补贴,平均一台新能源车的补贴都在4万~5万元人民币。

巨额补贴诱惑下,一些车企开始铤而走险骗取国家补贴。2016年,四部委对全行业的93家企业骗补情

种种因素导致接受度并不高

不管哪种模式,最终购买的还是消费者,而消费者对新能源汽车的接受意愿并不高。

“新能源汽车毕竟是个新兴产物,对大多数人来讲都不是刚需。”业内人士认为,人们在考虑新能源汽车时会自然地与传统汽车对比,但目前看来其性价比等方面似乎不如传统汽车。

小鹏汽车老板G3综合续航里程数为365km,而据相关用户反映其实际续航里程仅为310km左右,并且还被告知要在电量20%时充电,充电90%即可,也就是说老板G3的实际续航能力仅为200km左右,连省内高速都跑不了两次就要充电。

这是几乎所有新能源汽车都遇到的问题,也是所有消费者在考虑购买电动车时首先考虑的因素之一。

实际上,目前大多数的中国家庭还办不到,在自己门口就可以对电动车进行充电。“一般情况下,除非自家是别墅,否则要想安装充电桩是一件很麻烦的事。”一位小鹏车主告诉铎刻度,大多数中国家庭都是住在小区里,而要想在自己的停车位上单独安装充电桩需

困难在当下

目前在补贴滑坡后,电动车为了得到更高的补贴,往往加大其续航里程(续航里程越大,补贴越多),但目前车辆的容积是有限的,能提供给电池的容积也是固定的,在美观、安全性、速度等因素的限制下,只能通过提升电池的能量密度来提升续航里程,但其中也包含了潜在的电池自燃等风险。

未来电动车发展一旦电池技术有所突破,那将会对新能源汽车行业的发展带来质的飞跃。

其次,无人驾驶是汽车产业发展的趋势,也是未来最为重要的人工智能产业之一。可以预见的是,造

况进行排查,骗取补贴的居然高达72家。

相比国外的新势力造车方式,德国主要依靠其传统汽车企业进行新能源计划,德国此前推出的在规定的价格下购车得“环境奖金”政策因电动汽车价格的波动并没有带来预期效果。据了解,德国的“环境奖金”并不高,主要依托于传统车企进行新能源汽车的打造,比如宝马新能源汽车、奔驰新能源汽车。

而国内以小鹏汽车为代表的造车新势力,一方面为了生存,获得融资,一方面又面临着拿出量产产品的压力,以持续其企业发展。

总体来看,目前国内三大造车模式各有利弊,但从长远来看,市场最终还是看最后呈现的产品。

要物业等多个部门的审批,发生任何情况都需要自己承担责任。

这位车主表示,即使在一些公共区域,比如商场等,许多原本属于电动车的充电位也被一些燃油车车主“霸占”,以至于无法进行即时充电,还得寻找下一个充电位置。

在折旧率上,目前电动车在二手市场的表现并不太好。“电动车的核心部件在电池,其直接决定了车辆的续航能力。”二手车卖家张靖(化名)称,电动车电池在第一年衰减率就比较高,而后其续航里程会逐渐降低,并且购买二手电动车并没有相应的补贴。

张靖表示,这些因素导致了电动车在二手市场几乎超过一半的折旧率。

“目前整个社会对新能源汽车的接受度还不高,除非在限牌的城市,否则大多数中国家庭还是会考虑传统燃油车。”业内人士认为,特别是在电动车的高额补贴停止后,其性价比将大大下降,再加上品牌识别度等因素,人们往往将电动车放在最后选项。

车新势力中,谁掌握无人驾驶技术,谁将最先获得资本的追捧。

最后,新能源汽车产业可加强相应的规范与监督,对其定价、电池检测等制定相应的标准。

一个新事物的诞生与发展总会伴随着批评与赞美的声音,造车新势力崛起是大势所趋,也许今天何小鹏倒下了,但明天依旧会有刘小鹏、王小鹏出现在造车新势力的赛道中。未来可预见的是,一家企业只有在产品与服务客户上下足功夫才会走得更长远。



充电车位被燃油车占据



何小鹏在微博致歉



小鹏汽车G3

洛天依出圈记：用人设与技术套牢真实的情感

@铎刻度(Znkedu)记者 李觀麟

位于“魔都”上海，紧靠黄浦江畔的陆家嘴，是中国最具影响力的金融中心之一。而这块寸土寸金的宝地上，有着世界最高的平顶式大楼——上海环球金融中心。

7月12日，高423米的上海环球金融中心94层，被中国第一虚拟偶像洛天依和前来给她庆祝生日兼出道七周年的粉丝承包了。无论是座无虚席的现场，还是直播间500万的人气，都证明了洛天依的实红。

如洛天依、初音未来一般粉丝基础牢固的虚拟偶像正走向巅峰，而对于国内更多的新生代虚拟偶像而言，未来还有很长的路要走。

洛天依打开了新世界大门

“洛天依，谢谢你，让我遇见了你。”“三角函数”是几百万锦依卫（洛天依粉丝名称）中的一员。虽然没能到现场为洛天依庆生，但他在贴吧里写下了对洛天依的祝福与自己的故事。

“三角函数”说自己原本是一个十分孤独的人，过着日复一日单调重复的机械生活。直到遇见洛天依这个可爱的小姑娘，从她的歌声中找到了前进的动力。在《漂亮面对》中，他听到了前进的自信，鼓励他向前走。在《一半一半》中，他听出了亲情与温暖。

像他一样的锦依卫数不胜数，不论男女，他们都爱叫洛天依“老婆”。有能力的锦依卫，在7月12日会参与洛天依的线下生日宴，为她疯狂打Call。而即便是不能赶赴现场的锦依卫，他们也会在线上积极参与互动、观看直播。总之，锦依卫是一群忠诚度高、互动度高的粉丝群体。

在7月12日生日会开始之前，B站就开启了为期25天的生日应援征集活动。征集自制类应援作品，包括视频、专栏、动态图文、音频等，活动结束后会根据点赞数、质量、创意和热度综合评出人气奖、创意奖、优秀奖和新人奖。

从参赛作品区来看，原创歌曲、翻唱、MMD动画、绘画等多种形式的庆生作品已经层出不穷，锦依卫们的参赛热情十分高涨。

微博上，“洛天依 0712 生日快乐”的话题也达到了6346万的阅读量和10.9万的讨论量。

没有UGC，虚拟偶像难存活

说到洛天依，就不得不提起初音未来。自2007年诞生以来，初音未来一直被视为一场奇迹。无论偶像如何更迭，她的演唱会座无虚席，周边产品销售火爆，是当之无愧的世界第一虚拟偶像。

有人说，初音未来的成功在于其代表着声音合成技术的顶级水准，而且虚拟偶像就像是一张白纸，可以由创作者按照一切最美好的样子去绘制。不论是初音未来还是洛天依，虚拟偶像的成功打造都是一次将技术变现的完美实践。

2003年，Vocaloid的问世让音乐制作人看到了便捷试唱和音乐合成的更大可能性，但反响平平。之后，Vocaloid 2推出时一改套路，打造了初音未来这一虚拟歌姬，随即在世界范围内引发热烈反响。

相比之下，洛天依虽然在全球范围内的热度不如初音未来，但在中国本土领域来说已经可以称得上是第一虚拟偶像了。尽管Vocaloid仍然属于小众文化，但洛天依却已率先突出次元壁走上了主流。她曾经登上过湖南卫视小年夜春晚、2016第十一届金鹰节互联盛典，在除二次元粉丝外的大众人群中也有着较高的知名度。

也因此，洛天依才从一个小众的虚拟歌手一跃成为了能够代表国内二次元产业的IP之一。虽然洛天依现场的演唱会门票已经几乎快与一线歌手持平，但当初若不是获得奥飞动漫、Bilibili以及启明创投的两轮投资，可能洛天依早已夭折。这一切，与其背后的运营商天矢禾念紧密相

关。对于不追虚拟偶像的人来说，我们无法想象洛天依竟有着如此强大的号召力。洛天依的出现，既开辟了中国偶像市场的新领域，也打开了粉丝经济的新世界大门。

洛天依的IP价值不仅体现在二次元圈层里，也辐射到了主流大众。在二次元圈内，洛天依的手办一直都是抢手货，此次出道七周年的水手服风格盒蛋是由手办品牌ACTOYS推出，经B站销售，这款盒蛋包括6款Q版手办，全款354元，有6040人表示想要。另外，天矢禾念也在自己的淘宝店中开启了演唱会限定版盒蛋的预售，常规版售价为60元，钢琴场景版售价为160元。

尽管洛天依的粉丝群体以“00后”为主力，但从评论看来，他们大多数都表示“锦依卫的信仰，穷了也要买”、“学生党表示心痛，但这个必须买”。也有人表示，只要买到了就是稳赚不亏，几年前出的花语盒蛋现在一个都要卖100多元。

除此之外，洛天依近两年在三次元世界也频频跨界探索。例如，与护舒宝、德克士、美年达、雀巢以及中国银行的联名合作等。

从开演唱会、销售周边产品、举办生日会到代言产品、组织网络应援，洛天依几乎完成了真人偶像所能产生的所有流量变现方式。而不同的是，她还能得到更多的回报，如粉丝为其写歌、创作小说等。

关。

由于此前的运营人不尊重P主（有创作能力的粉丝“Producer”），也未能推广大家的作品，因此洛天依最初的发展显得尤为迟缓。直到一个名叫龟岛则充的职业经理人从雅马哈手中买下了洛天依的IP版权，以及如今天矢禾念CEO曹璞的加入。

曹璞曾提及过虚拟偶像的打造离不开人设，比如洛天依的设定就是一个从外星来的15岁女孩。除此之外，虚拟歌姬与传统真人歌手的一大区别在于，传统歌手以PGC模式为主，而虚拟歌手崇尚的是UGC文化。

天矢禾念在运营洛天依时，会鼓励粉丝、同人创作者们大开脑洞进行创作。例如，洛天依著名曲目《达拉崩吧》和《普通的Disco》，就是由B站百大UP主之一的ilem创作而成。

截至目前，洛天依的歌曲已达10000余首，成名作之一《权御天下》在B站播放量达594万次，二次创作视频超过1000个。

经过天矢禾念的进一步筛选，优秀作品最终让洛天依以多种形式呈现出来。例如演唱会、生日宴上与粉丝进行合唱，于是常常出现粉丝与洛天依一起唱一起哭的画面。因此洛天依的粉丝拥有更高的创作热情和粉丝黏性，虽然偶像是二次元虚拟形象，但参与感却比真人偶像来得更加强烈。



洛天依 2019 生日会直播

上接04版

千亿市场引发一场全民虚拟

随着虚拟偶像的辐射面越来越广，更多的公司也想要做一番尝试。就在过去的一年当中，腾讯、网易、巨人网络等游戏厂商动作频频，克拉克拉这样的初创公司也成功融资 1.2 亿，誓要构建第一虚拟偶像互动平台。

网易对虚拟偶像的探索以手游《阴阳师》为切入点，游戏中高人气的角色“大天狗”曾在网易的发布会上化身虚拟主持人，并降临“BML-VR 演唱会”舞台，公开表演个人单曲《黑风凯歌》。

巨人网络也不甘示弱，在宣布正式进军虚拟偶像市场后，其与日本 JOYNET 株式会社达成合作，获得了人气虚拟偶像 Menhera Chan 全部品类的全球独家代理授权。

而身为互联网巨头的腾讯，手中掌握着大把 IP，更是要充分发挥出优势。国漫《狐妖小红娘》自播出以来收获了不错的播放量，也吸引了大批粉丝，因此腾讯将女主角苏苏选为了推出的第一个虚拟偶像。

对于腾讯动漫来说，投入显然不是问题的关键，而如何带来更好的品质和体验才是重点。虚拟偶像有着独特的商业路径，腾讯的优势在于其掌握大量 IP，并且拥有一定的粉丝基础。不过由于 IP 孵化会是一个相对缓慢的过程，因此“稳”字对腾讯来说十分重要。如此前在《明日之子》综艺节目中力推的“荷兹”则引来了不少骂声。

值得一提的是，互动娱乐公司乐元素在虚拟偶像的布局中走上了另一条路。此前，其公开了一个全新偶像企划《战斗吧歌姬！》。

通过 B 站公布的预告片显示，这是一个实时互动式虚拟偶像养成计划。“你的贡献，将改变我们的命运”这一广告语让人不禁想到时下非常火爆的养成类选秀综艺。

《战斗吧歌姬！》的晋级人选是由观众决定，并且需要三次元观众参与其中。乐元素的这一企划内容覆盖直播、视频等多个领域，会让观众参与虚拟偶像的造星过程，这样实时互动的方式也颇有一种破次元壁的感觉。

不过除了游戏厂商的大力推进以外，真人偶像也开始受到了虚拟偶像的反作用力影响。

前不久，黄子韬虚拟形象“韬斯曼”诞生，与黄子韬工作室联合出品“韬斯曼”的次世文化则负责虚拟形象全系内容打造。随后，次世文化与 52TOYS 达成合作，特别定制了“韬斯曼限定招财宇航员”。

在这之前，次世文化还打造了以迪丽热巴虚拟形象 IP 迪丽冷巴为主角的《冷巴 action》，并推出真人 + 动画的网剧作品《戏隐江湖》。

据次世文化创始人公开表示，选择指定虚拟形象的艺人以及开发方式是颇有讲究的。既需要艺人本身适合做跨次元形象和内容，也需要考虑如何引来较大流量。例如迪丽热巴在抖音的热度排名第一，而黄子韬是微视代言人，因此两者在短视频领域的优势很大。

不过需要注意的是，艺人的虚拟形象如果没有系统的良好发展规划，那么就只是在短时间内消耗艺人的人气，双方不仅无法发挥双向赋能的功能，也许反而会适得其反。



《战斗吧歌姬！》是虚拟偶像养成策划



黄子韬与虚拟形象“韬斯曼”

没有新思路，顶级虚拟偶像也难出圈

二次元市场，是一个被估值千亿级的大蛋糕。随着核心二次元用户的稳健增长，泛二次元用户规模的日益庞大，且可支配资金数额的不断提升，二次元市场变得不断壮大。基于这样的条件，虚拟偶像市场也开始在国内热闹起来。

然而国内虚拟偶像发展所要面临的困难也显而易见。

首先，相较日本成熟的二次元文化，国内的二次元

文化尚处于小众圈层当中，因此向更主流的文化市场普及、推广仍然是一个艰难的过程，这也是大家常常挂在嘴边的“出圈难”。

其次，尽管虚拟偶像已经显露出惊人的商业价值，但对于想要入局的企业来说，想要实实在在地吃到这块蛋糕却并不容易。崛起的“90 后”、“00 后”已经不再满足于被动接受偶像，而是更愿意自己塑造、养成偶像。可企业在满足他们意愿的同时，也需要起到监督作用。

然后，在二次元的目标受众以及市场规模已经逐渐清晰的前提下，运营方式、技术水平以及创新能力几方面却还在阻碍着行业发展。因此整个行业对相关人才的需求也日益攀升。

不过，日本 Vtuber 的出现实际上提供了新的发展思路，例如与直播、短视频等内容结合，使虚拟偶像真正地实现本土化成功，挖掘出更深层次的市场潜力，最后再考虑接触核心受众，以实现变现。

电脑报陪你过暑假~

这个七月，全场奖品由师姐买单！

暑假不止眼前的游戏，
还有带着豪华礼品来陪你的电脑报师姐！
不管是即将迈入大学的你
马上步入职场的你
还是一直奔波劳累的你

师姐都分别为你们准备了一麻袋的豪华大礼

- 1.来就送暑期电脑报电子版
- 2.每周都有花式抽奖活动

更多活动详情，敬请关注电脑报师姐微信朋友圈！



微信扫一扫
添加师姐为好友

电脑报电子版



全年158元

- 全彩报纸内容
- 独有增刊
- 全平台阅读

触宝生死危机：移动互联网企业出海十几年仍不守规矩

@锌刻度(Znkedu)特约记者 邱力力

以输入法打开海外市场的触宝科技(以下简称触宝),遇到了生死危机。

近日,触宝旗下的60余款产品突然遭遇 Google 下架,禁止进入Google Play商店以及谷歌各大广告平台。其原因是,触宝的App违规嵌入广告外挂。受此影响,美股7月17日开盘,在纽交所上市的触宝开盘暴跌14.74%。

触宝回应称,正与Google Play积极沟通,努力解决可能出现的任何问题,消除可能存在的误解。但看上去,这只是一个并不太高明的公关说辞,是否真的存在误解,是否真违规,触宝高层心中恐怕早就有数。

其实,这不是谷歌第一次对出海的移动互联网企业采取行动,去年12月和今年4月,谷歌就对百度旗下Android开发商DO Global和猎豹移动的多款应用下架封杀,原因同样是广告欺诈。

触宝并不值得任何同情。实际上,对于部分出海多年的移动互联网企业而言,这是真正问题所在:除了广告欺诈,难道就找不到其他商业盈利模式了吗?为何许多企业出海已经超10年,还无法做到规规矩矩?



“隐形冠军”生死危机

触宝是一家常被国内大众和主流媒体忽略的“隐形冠军”。

2008年,供职于微软中国亚洲工程院的王佳梁与张瞰,去美国出差时看到了刚刚诞生的智能手机,两人预感 PC 时代就要过去,移动将成为未来方向。于是从微软离职,在上海建立了总部,开始创业。

二人开始从“输入法”类别下手。此后,通过与华为、三星、HTC等厂商的合作,迅速扩大了市场。

厂商预装模式,也让他们失去了一个重要市场——国内市场。因此,在失去和搜狗在国内争天下资本之后,他们干脆专攻海外市场。

根据触宝官网最新介绍,截至 2019 年 3 月,触宝全球产品月均活跃用户达 2.52 亿,覆盖全球超过 240

个国家及地区。2018年9月28日,触宝成功登陆纽交所。

数据体量并不小,但由于多年主要耕耘海外市场,触宝也就成了一家不折不扣的“隐形冠军”。

分析不难发现,在触宝的11年成长历程中,一个名字对它来说至关重要,甚至成为触宝企业历程中最重要的大事记。

那就是谷歌。

然而现在,触宝被最重要的合作伙伴“干掉了”。截至发稿,60多款触宝应用已从谷歌应用商店内移除,触宝也已被彻底禁止访问谷歌的广告平台。

而且,谷歌一位发言人表示,随着谷歌应用商店继续采取执法行动,将会有更多的触宝应用被下架。

谷歌对触宝的重要性不难理解——过去几年,触宝在谷歌应用商店内上架了数百款Android应用。最重要的产品之一输入法,在海外有过亿用户,是触宝营收的重要渠道。

Google Play数据显示,Gboard(谷歌预装输入法)安装次数为10亿+,触宝数据为1亿左右。主攻国内市场的触宝电话——一种号称免费的网络电话,在艾瑞APP通信聊天大类中,仅次于微信、QQ、QQ邮箱,月度独立设备数保持在3880万左右。

从以上数据,可以得出一个结论:尽管触宝宣称现有海外用户不受任何影响,但如果谷歌对其持续封杀而不解禁,那么触宝恐怕难以找到未来。

不值得同情的结果

谷歌曾给了它多次机会。6月初,安全公司Lookout公开指出,触宝旗下238款应用包含恶意插件,可触发恶意广告。作为回应,触宝方面出面道歉,并表示会移除插件,并上传新的干净版应用。

不过,BuzzFeed News和Lookout获悉的证据显示,至少有58款更新后的应用,仍旧包含新旧代码,可继续执行先前的恶意广告活动。

其实也不是业界第一次有此反馈。根据记者了解,早在去年,就有开发者和用户表示,触宝开发名为BeitaPlugin或BeitaAD恶意广告组件,内置在触宝应用中——当用户下载触宝时不会有任何异常,通常在24小时之后其广告组件开始工作然后疯狂弹广告。

最恶劣的是,只要用户安装不论是否使用触宝,都会自动弹广告,即便手机锁屏也会在锁屏界面安插各类的广告。甚至,直接影响到用户基本的接电话。

主打国内市场的触宝电话同样如此。在触宝官方建立的QQ群与贴吧中,多位触宝电话用户表示,触宝电话的资讯、短视频应用基本全是广告,此外还有各种混杂在通话记录中的广告,稍有不慎,就会下载广告或直接跳转第三方页面。甚至,在使用免费电话时,也会自动跳转到广告界面。

“对免费应用程序来说,内置广告是难以避免的一种合理获利方式,也是应用分发平台所允诺的范围。”一位互联网观察人士表示,当有企业为获得更多收益不惜使用恶劣广告手段,严重影响用户体验,那么企业就要为自己的贪念埋单。

但不尊重用户体验,触宝从一开始就是这样做的。

这甚至得到了投资人士的证实。紫辉创投在2009年参与了对触宝科技的天使轮投资,其CEO郑刚曾经谈到过对触宝的认识。与触宝接触时,郑刚发现,和快



已被下架的软件

手、wifi万能钥匙一样,触宝几乎不花钱推广,全靠厂商预装获取用户。

厂商预装费用也是触宝最初主要收入来源。然而,这种推广方式由于难以卸载、破坏用户体验一直存在较大争议。

出海十年还不规矩

预装或恶意广告饱受诟病,甚至会遭遇应用商店的封杀,很难相信触宝高管团队不知道这一点。要知道,其CEO王佳梁,就表示希望触宝电话成为“下一个微信级的产品”。

因为,触宝已经没有什么退路了。

触宝营收方式单一,广告营收几乎是触宝收入的所有来源。2019年第一季度移动广告营收为3938万美元,占总体收入的98%。而在2016年、2017年及2018年上半年,触宝科技的广告收入分别占到净收入总额的90.4%、93.8%及96.4%。

与此同时,随着其他互联网企业的发力,触宝还面临着产品同质化与巨头竞争严重的困境。

所以,冒着用户质疑和平台封杀风险,总好过公司没有营收,巨额亏损甚至关门倒闭风险大。

其实,这也是其他不少中国移动互联网出海企业——尤其是工具型企业面临的共同问题。相关数据显示,目前虽然中国App在海外已涉足25个分类,覆盖了80多个品牌的手机硬件,但其中仍以工具、摄影和游

戏为主。

“相比其他类型,工具类应用普遍没有文化、宗教等环境限制,业务维持也不需要复杂的本地运营支撑,也无须投入人力财力做本地化推广。”一位互联网观察人士称,互联网公司只需准备好多语言版本,通过Google Play等应用商店,便可将产品投放到目标市场,就能通过广告快速见到成效。

太过容易的收入,让部分工具型出海企业,逐渐失去了用户体验——去年12月,谷歌将来自猎豹移动和新美互通(Kika Tech)的两款应用从Play商店中下架,理由是这两款应用存在“欺诈和恶意行为”。

今年4月28日,据外媒报道,百度旗下安卓开发商DO Global的46款应用存在广告欺诈行为,并向用户隐瞒了应用程序的所有权信息,之后谷歌开始对其进行大规模下架。

有资深出海领域专业人士透露,所谓广告诈欺是指,一些广告统计公司通过造假,将用户点击其他公司的数据统计到自己公司,这种方法可以让造假公司获

得其他公司原本该得到的收入。“有不少出海公司这样做,都被谷歌干掉了。”

此外还有专业人士透露,恶意广告软件大多穿着Emoji键盘、空间清理软件、计算器、通话录音机和应用锁定软件外衣。但这些软件在安装后都会悄悄利用用户设备,进行广告推送或诱导用户转向恶意网站等。为了免受谷歌自动审核系统审查,还会在手机里潜伏一段时间。

去年登陆纽交所时,触宝希冀从工具型应用转向社交、内容,并发力AI,着力把握下一个十年。为此,触宝宣称在全球拥有170多项专利申请及授权,在硅谷和上海设立了AI实验室并将AI技术的研究成果广泛应用。

现在来看,触宝连当下都难以把握,想把握未来十年并不容易。而对中国出海的互联网公司而言,最大损失将是无形乃至无价的。毕竟,整个行业的品牌声誉和形象树立,是一个厚积薄发日积月累的过程,但摧毁,往往只需要一个孤立事件或某个公司行为。

Facebook虚拟货币与它的20多家合作伙伴野心

@锌刻度(Znkedu)记者 罗世浩

或许令扎克伯格没有想到的是,libra理念刚刚面世,就立即受到全世界的质疑,引发多个国家监管层面的担忧。自去年5月他参加了听证会,一年后的今天,扎克伯格再次站在听证会现场接受质问,从一开始就打着为全球人类服务的libra货币,连同它创始成员的野心都已昭然若揭。先不提能否实现,毕竟连它能否推行下去都很成问题。

Facebook拉拢的20多家合作伙伴

“醉翁之意不在酒,在乎山水之间也。”

人们甚至开始对Facebook打着虚拟货币,去中心化的旗号产生怀疑,认为其实则行的是“笼络联盟之事”,Facebook一开始就拉拢了全球的二十多家公司合作。

以下是属于白皮书中公布的“创始人”的首批组织(按行业):支付业:Mastercard, PayPal, PayU (Naspers’ fintech arm), Stripe, Visa;出行和交易平台:Booking Holdings, eBay, Facebook/Calibra, Farfetch, Lyft, MercadUber Technologies, Inc.;电信业:Iliad, Vodafone Group;区块链业:Anchorage, Bison Trails, Coinbase, Inc., Xapo Holdings Limited;风险投资业:Andreessen Horowitz, Breakthrough Initiatives, Ribbit Capital, Union Square Ventures;非营利组织、多边组织和学术机构:Creative Destruction Lab, Kiva, Mercy Corps, Wom。

从分类看,几乎涵盖社交媒体、电信、区块链、投资公司、支付、出行等日常生活的多个领域,很明显,Facebook拉拢的首批企业似乎并非随意而为之,实则在布一盘很大的棋。

首先在支付业,Mastercard、PayPal、Visa等覆盖范围。1976年成立的Visa是美国的一个信用卡品牌,也是全球最大的信用卡国际组织,有Visa的地方总少不了万事达,同样的,万事达也是发卡组织,为全球第二大的信用卡国际组织,而PayPal则是目前全球使用最广泛的第三方支付工具之一,支付宝也是在其多年后才出现的。

Facebook与PayPal也早已有合作,三年前,Facebook和PayPal宣布建立合作伙伴关系,Facebook Messenger用户可以通过关联他们的PayPal账户,不用离开网站即能转账和收钱。全球头部的支付系统几乎都被libra招入麾下,实际上,长期以来,第三方支付平台的崛起再加上巨大流量的科技社交媒体,传统的头部信用卡公司担心其支付方式被切断截流,与libra

仅仅是合作吗?

天下没有免费午餐。

libra的推出并且与企业之间的合作在台面上的目的有两个:首先大数据时代,本身已有几十亿用户的Facebook将会在人们日常生活的各行各业获取更多的信息与数据;其次为Facebook自身带来巨大流量,其估值与体量将继续增大,并且还会带来巨大资金链条。

根据libra发表的白皮书显示,将会建立起由独立的非营利性成员制组织libra协会治理,总部设在瑞士日内瓦,而协会成员将由现在的28家企业,预计到2020年上半年针对性发布时,协会创始人数量能够达到100个左右。

而要想成为其协会成员,公司或机构必须至少投资达到1000万美元购买libra投资代币,这就意味着,如果libra所构想的100名初创成员招齐并成功上线的话,其直接带来的收入就是10亿美元,而他们的任务是促进协会金融生态系统的发展,目标是达到互利共赢。

和中国有什么关系?

libra的头号竞争对手或许就是Wechat(微信)与Alipay(支付宝)。

作为世界第二大经济体,从libra的野心布局看来,我们已无法置身事外。近日,当国会议员询问马库斯,“如果你们(Facebook)要和支付宝与微信支付竞争,那么为何要在瑞士注册?为何要和一篮子货币挂钩?”

马库斯并没有正面回答与支付宝、微信竞争的事实,只是强调,libra在日内瓦注册不是为了逃避美国监管。

的合作或许是出于对未来支付方式的应变。

除此之外,2017年,Facebook就开始着手与电商大拿开展合作,Facebook与eBay的合作,在其移动应用的Marketplace部分推出了新功能,Facebook用户可以直接在其应用程序中进行购买,不过需使用内部浏览器登录eBay网站结账。在出行领域,Facebook与Booking也早在2015年开展了一次有效果的营销活动。

Facebook每月接近24亿的活跃用户对大多数企业来讲吸引力太大,几乎无法拒绝。并且从libra筛选的初创成员来看,几乎都是影响到人们日常生活的头部企业,与比特币不同的是,这次libra选择的是合纵连横的套路,让更多的人参与进来才能共享利益,走得长远。

看到这里,Facebook的野心展露无遗,它想要像美联储那样发行“货币”,全世界的用户直接购买libra货币,然后通过其构建的金融生态渠道,比如住宿在Booking,通信在Iliad,或者PayPal等渠道进行花费。

事实上,libra/Calibra项目自6月初出现在公众视野中,其发展就不断受到各方质疑。7月初,美国众议院发出了终止libra/Calibra项目的正式要求,近日,美国国会参议院银行住房和城市事务委员会传唤了项目负责人大卫·马库斯(David Marcus),正式就此事召开听证会。

听证会的内容记者就不在此太多着墨,但其中参议员布朗发出质问,到底有多少民选的立法者站出来反对libra/Calibra,Facebook才会善罢甘休?

马库斯的回应令人玩味,不管怎样,在他们眼里这件事情都是正确的、有价值的,会坚持做下去,但也会花时间确保“做正确的事情”。

这件正确的事或许是在挑战国家主权货币,特别是对美元。更重要的是或许当人们开始习惯于libra交易,建立起对libra的信任后,人们也不需要libra兑换回本国的法定货币,其构建的金融生态圈将形成一个闭环,以libra标价的服务、金融、资产等内容的承兑将实现。

这只是短线的“一次性”收入,实际上,根据著名媒体人孟岩的推断,“Facebook libra未来的交易量将会达到50万~80万亿美元,如果libra选择像传统金融业那样收取一定份额的手续费,假设每笔费用收取千分之二的手续费,那么这样算下来,一年最少1000亿美元的手续费收入将超过当前Facebook全年的营收。”

与初创成员的合作目前看来有以下几点:首先,将libra作为成员企业之间进行实际支付的“货币”,这一点用在Visa与MasterCard将对libra整体发展带来巨大推动;然后,libra将作为工资发放,也就是说最先开始至少在成员企业中,加密货币为“流通货币”。

坦率地讲,这样一个金融生态闭环建立成功后,将会出现另一个发货币的“中央银行”,其手里的几十亿用户将对经济进行渗透,届时Facebook在世界上扮演的角色绝不仅仅是一个科技公司,将会对世界的政治经济都产生一定影响。

其实对libra来讲,在全球范围内打开Calibra钱包,立即支付的愿景,在中国早就实现了,微信、支付宝皆是。最大的不同是,libra所构架的范围更大——跨国支付,构架的公司更广,并且其自身就是“货币”流通。

中国会不会发行类似libra一样的加密货币呢?答案是基本不会。目前libra是否能执行下去都是一个问



Facebook创始人扎克·伯格



目前与libra合作的企业



Facebook的架构



所以国人大可不必太过担心其对日常生活带来的影响。反而,libra的出现更像是第一个出来挑战传统金融体系的叛逆者,扎克伯格想要做一个变革者,一旦成功,其效仿者将会蜂拥而至,又将是一场资本的狂欢。

而中国面对libra产生的问题与世界各国一样,最核心的地方都在于对其是否能进行有效的监管。但目前看来,Facebook入华发展都比较困难,要想在国内实行数字加密货币或许更是难上加难。

医美企业自救黑洞：在暴利驱使下恐难实现

@锌刻度(Znkedu)记者 许伟

近日，一篇《新氧APP商家涉售违禁药“变美日记”可造假》的文章将互联网医美赛道IPO第一股新氧推上风口浪尖。

尽管新氧在第一时间对该文中报道的“入驻的部分医美机构销售违禁的肉毒素”、“‘美丽日记’评价造假刷评”等问题作出了相应的解释，也开始了自查行动，然而就算是声称将作出整改，放在监管政策不明朗、消费者意识不清晰的当下，不论是身在风暴中心的新氧，还是处于风暴范围内的其他相关企业恐怕也是有心而无力。

时尚博主亲历骗局：网贷、越级与资质存疑

这场由新氧引发的医美行业乱象风暴中，微博知名时尚博主“吃吃”在几天前发布的一条名为《亲历医美整容行业乱象》的揭秘视频引起了部分网友的关注。

在该视频中，“吃吃”讲述了他匿名化身消费者，一天跑5家医美整形医院，被逐步拉入医美骗局的亲身体验。根据“吃吃”的描述，他遭遇了不少整容套路。

比如，在面诊美容师时，美容师会刻意无限放大消费者外貌缺陷（以美容师的审美标准），让消费者对自己的长相更加不满，从而游说消费者下定整容的决心，甚至会在此基础上让消费者做预算之外的项目。

同时，美容师在给消费者推荐项目时也会顺便推销医美材料，但同一个整形医院对同一款整形材料的报价在线上 and 线下不同，且同一款材料在不同平台、不同医院的价格也不尽相同。也就是说，整个市场目前对整形材料的价格并没有统一且明确的标准。

而如果消费者整形资金准备不足的话，部分整形美容医院还会推荐以刷信用卡或者网贷等形式贷款整形。

高达98%的毛利率促成野蛮生长

尽管乱象并未得到治理，但医美市场规模和企业销售数据却并未受到丝毫影响，反而呈现逐年增长的良好势头。

在今年的6·18年中大促中，作为美团“新服务品类”新业务的美团医美业务部首次对外公布了销售成绩：6天时间线上交易额超6.7亿元，较去年双11大促增长300%。

医美市场的一大发展趋势则体现在轻医美项目的增长上，而轻医美的众多微整形项目中，玻尿酸填充项目已成为最受欢迎的项目之一。这一项目的主要医美材料玻尿酸也自然成为各大医美企业的刚需材料。而伴随着多个玻尿酸生产企业相继谋求上市，玻尿酸的超高毛利率也被披露出来。

被称为“玻尿酸第一股”的上海昊海生物科技股份有限公司（以下简称昊海生物）在其发布的招股书中明确表示，昊海生物2018年一年生产103万支玻尿酸，卖了93万支，一支成本不到20元，销售价285元，毛利率达93%。

这不算什么，因为国内另一家玻尿酸生产企业爱美客的招股书显示，其旗下核心产品“宝尼达”玻尿酸的成本价在170元左右，而产品的售价贵了13倍左右，产品毛利率高达98.23%。

锌刻度记者在新氧、更美等互联网医美平台搜索“姣兰”玻尿酸（昊海生物旗下品牌）和“宝尼达”玻尿酸的相关注射项目后发现：在不同地区、不同医院，同一款产品的注射价格均不相同，且价差颇大。

在“吃吃”的亲身体验中，整形医院也为他推荐了一款品牌名为“乔雅登”的玻尿酸，该医院将之定价为9800元一支，并声称这是市场价。但“吃吃”在大众点评

开启自救也难阻止“四黑”泛滥

新氧事件爆发后，也引发了行业内外对乱象整治和监管政策的一片高呼。

其实，国家相关部门对医美行业乱象的整治脚步从未停歇，2013年以来，国家卫健委就针对无证行医、非法医疗美容等问题联合有关部门多次开展专项行动。仅2018年，就查处无证行医案件19245件，移送涉嫌犯罪案件206件。查处医疗机构医务人员违法违规执业案件28799件，吊销《医疗机构执业许可证》142家，吊销诊疗科目101家。

与此同时，相关主管部门也颁布了一些政策法规以约束不法医美行为，如在《关于办理“套路贷”刑事案件若干问题的意见》中就强调对于“套路贷”行为要从

另外，“迟迟”发现部分整形美容医院存在越级操作行为（如只拿到了一级外科美容手术资质，仅可进行开眼角、隆鼻等手术操作的整形美容医院却回复消费者可以做四级资质才能做的截骨手术），医院整容医师的资质也存疑。

事实上，这样的现象由来已久。有数据显示，目前中国合规执业者大约17000名，而非法执业者数量超过150000名。全国范围内的医疗美容医院、美容诊所等机构共计1万余家，但具有资质的机构仅有约6500家。

当下医美乱象大多根源就在于“四黑”：黑场所、黑医生、黑培训、黑药品器械。近年来，因医美行业诸多乱象所导致的医美事故频发，相关社会新闻屡见不鲜。有数据显示，国内整容整形业兴起近10年来，平均每年因整形美容毁容毁形的投诉近两万起。

整形美容领域实际已成为近年来消费者投诉的一个大热点，在全国消费者协会所统计的2018年全年受理投诉情况分析中，美容、美发以16193件的投诉量高居具体服务投诉榜的第五位。

上搜索同一家医院的同一款产品，其报价为7360元，且在多个线上平台搜索过后，这款产品全网最低报价竟然仅为2980元。

对消费者来说，在玻尿酸市场如此混乱之下，不仅难以对其价格进行合理判断，也不能对其真假进行有效甄别。中国整形美容协会数据显示，国内市场上销售的玻尿酸和肉毒素类产品中，有70%是假货和水货。

但值得注意的是，玻尿酸只是医美整形行业内一个比较火爆的单项，千千万万怀着变美梦想的消费者绝不会止步于此。

《2018中国医美行业白皮书》显示，2018年中国正规医美市场规模高达4953亿元，大部分省份的医美机构数量正以超过10%的同比增长率快速增加。在企业眼里，这广阔的市场、巨额的利益就是驱使着他们不断涌入的原动力。

除了早已入局并相继获得融资的新氧、更美、悦美、美尔贝、美黛拉等互联网医美平台外，阿里、美团、京东等巨头也在通过与医美机构合作，或成立医美事业部的方式想要分一杯羹。

尽管市场如此火热，频现的乱象仍然是摆在整个行业面前必须趟过的一道坎。否则即使如新氧一般在消费者的追逐和资本的助力下成功登陆纳斯达克，其繁华之下的黑暗面爆发过后，消费者和投资者对其信心的骤降也会直接体现在股价中：15日跌9.12%，16日下滑2.49%，两日来整体下滑幅度超过11%；7月12日新氧整体市值为16.82亿美元，7月16日市值变成了14.91亿美元。

重处罚。《关于促进社会办医持续健康规范发展的意见》也提到政府将进一步支持社会办医的力度。

但目前国内还未能如医疗卫生体系一样建立起一整套完整且严谨的医美监管体系，目前颁布的各种监管政策也只能在试错中不断推行开来，对于不法企业来说，在暴利的趋势下足以让他们冒险去钻政策的空子，这次在新氧中被揪出来的北京凯润婷医疗美容医院就是其中的典型代表。

而消费者安全意识的不足也是致使“四黑”泛滥的重要原因，往往只有当消费者遭遇整形失败时他们才会意识到医美行为存在的巨大风险，此时造成的伤害通常已经难以挽回。且于他们而言，后期维权也是难点



在全国消协统计的2018年具体服务投诉中，美容、美发位居第五



北京凯润婷医疗美容医院

所在。

这时候，从业企业理应承担起相应的社会责任，从自身出发帮助缩减黑医美的生存空间，但可惜的是，即使是通过了证监会审核并顺利上市的新氧在阳光下也存在黑暗面，更遑论存在泛行业问题的其他企业。

纵使宣称将作出整改，这本身就只是一种补救行为。就目前来看，北京凯润婷医疗美容医院或许只是第一个，而不是最后一个。

治理医美乱象从来不会是某一部门或某一企业单独就能办成的事情，只有多维度发力、全社会参与，才能最大可能打击“四黑”。

老字号IP运作，只有跨界这一条路可走？

@锌刻度(Znkedu)记者 李麒麟

中国五千年浩瀚的历史长空中,不仅留下了沉甸甸的回忆,也积累了无数的文化资源。大浪淘沙中生存下来的“中华老字号”,承载着中华民族的工匠精神和优秀传统文化。可当时代开始发生翻天覆地的变化时,互联网、新零售也不声不响地敲开了他们的门。为了以更主动、更年轻化的姿态重回舞台,大白兔、旺仔、六神等品牌频频跨界,引爆了流量炸弹。可仅仅有跨界这一记招式,难免显得黔驴技穷。短暂的流量终有耗尽之日,而到时这些老字号又该何去何从呢?

一粒大白兔的求生欲

今年,已经陪伴了几代人成长的大白兔奶糖迎来了自己的60岁生日。5月底,大白兔与快乐柠檬在上海联合开设了一家大白兔奶茶店,排队火爆程度比起喜茶来也是有过之而无不及。

开业当天,有人表示自己早上10点半就来排队取号了,但却等到下午六点半才拿到奶茶。同时,微博上“正版大白兔冰淇淋来了”的话题讨论量达到6.5万,阅读量达到3.5亿。

不过从消费者的反馈来看,大白兔奶茶与普通奶茶的味道并没有太大区别,许多消费者愿意排队购买的重要因素也就是“情怀”二字。

“小时候就很爱大白兔奶糖的味道,之前美国出现大白兔冰淇淋的时候我就很想尝试,所以正版大白兔奶茶非尝不可啦!”小安曾在大白兔奶茶开业第二天花了近4个小时来排队购买,甚至除了奶茶之外,她还在一旁的快闪店里购买了大白兔抱枕、帆布包等周边产品。

可这样的火爆场面并没有成为长期现象,如今这家大白兔奶茶店已经几乎不需要排队就可以买到奶茶了。不过在山寨店开得遍地都是的同时,大白兔开启了加盟的路。

锌刻度记者向大白兔奶茶招商加盟中心咨询得知,加盟一家大白兔奶茶店大概需要准备15万元,其中有明确价格的是设备5万元、首批物料5万元与开业广

多元跨界不代表1+1能大于2

事实上,除了大白兔奶糖之外,不少老字号也意识到了融入新时代发展的必要性。而他们想到的IP运作方式,也同样只是跨界营销这一条捷径。

大致来说,老字号们跨界推出的产品集中在三个领域,分别是食品类、时尚美妆类和文创类。

食品类的跨界,有马应龙推出的疏通消化饼干、苏州稻香村与东阿阿胶推出的阿胶月饼等。由于食品单价较低且消耗性强,所以通常会让消费者将好奇心转化为实际的购买力。

近两年,时尚美妆行业的崛起促使了老字号们在这一领域的发力。泸州老窖推出香水,周黑鸭与御泥坊推出联名口红,旺仔与自然堂推出联名面膜和气垫粉饼。这类产品与其他美妆品牌的产品相比价格较为适中,并且会将自身Logo和特色运用到极致。

不少消费者在购买之前就会在心理上有一个预判,因此不会将过多的注意力集中在美妆产品本身,而是对造型、图案更感兴趣。

老字号的下一站猜想

历经沧桑的老字号生存至今有着其不可或缺的价值,不过互联网的高速发展已是不可抗拒的时代趋势。品牌传播的扁平化更是使得消费者的信息渠道更加丰富,信息鸿沟逐渐缩小。

就以往来说,老字号的主要阵地集中在超市、卖场等线下实体店,然后电商渠道的崛起使得不少互联网品牌成为当红炸子鸡,老字号们反而显得后劲不足。危机当头,尽早摆脱“老气”的标签,成为了当务之急。

跨界可以算得上是最快、最便捷的方式,通过多重元素的重新组合碰撞出新的火花。然而这条路能走多远呢?一时的新鲜感往往经不起时间的检验,“爆款”一个接一个,谁也不能保证自己能够永远站在C位俯瞰众生。

对于老字号而言,其通常代表着一代人甚至是几代人的记忆,因此消费者基础更有优势,IP价值也相对新兴互联网品牌更高,每一张非遗名片代表的都是经

告费1.2万元。不过该工作人员透露,目前全国仅有上海一家店铺,其他城市仍未出现加盟店铺。

总的来说,与快乐柠檬联名推出的奶茶店口碑好坏参半。但除此之外,大白兔奶糖的跨界联名已经持续了4年,今年更是承包了大家的“味道”。

大白兔奶糖最早的跨界尝试应该算是2015年与时尚品牌agnes.b打造的大白兔奶糖礼盒装。次年,与国家博物馆打造文创礼盒,与太平洋咖啡合作推出大白兔牛奶味拿铁。

但真正成为第一个爆款的是去年与美加净联名生产的大白兔润唇膏,天猫旗舰店上的预售,半秒钟内就卖空920支,不少没有抢到的人甚至跑到闲鱼上去高价求购。

尝到了甜头之后,大白兔奶糖今年与气味图书馆合作推出了大白兔奶糖味香水、沐浴乳、护手霜、身体乳等。

意想不到的,大白兔奶糖还与太平鸟、乐町推出了联名服饰。夸张地说,大白兔奶糖的联名营销几乎看不到边界。

对于这样的营销手法,大白兔市场部经理沈勤峰曾在一次采访中这样解释道:“到目前为止,无论是润唇膏、咖啡,还是香氛、服饰,都沿着以奶糖为中心,向味觉、嗅觉、视觉延伸的‘品牌矩阵’扩展,最终形成一张大白兔为中心的情感联结网络。”

除此之外,服装产品也是这一分类中的一大重头戏。云南白药推出“包”治百病系列背包,青岛啤酒与特步、光明牛奶与INXX STREET纷纷推出联名T恤等。简单的服装款式印上老字号的图案,一个个联名款不断推陈出新。

更值得一提的是老字号们在文创类产品上的用心。这一领域当中,故宫的成功几乎呈现出一马当先的势头。在今年2月17日的亚布力论坛上,前任故宫博物院院长就公开表示,仅2017年,故宫文创的销售收入就已经达到了15亿元。

不过,故宫的成功复制难度极高。因为对于文创产品来说,最重要的自身的底蕴和强大的IP价值,一时的热度并不意味着可以转化为长久的生存能力。

事实上,老字号们做起跨界联名想要达到的,是1+1>2的效果。但当热情退去,一切回到原点之后,对品牌而言却并不能起到更大的作用。更有可能发生的,反而是在经历一次次短暂的流量消耗之后,品牌好不容易沉淀下来的价值被榨干或者被抹黑。

过时间沉淀下来的品质与匠心。

可摆在面前的问题也很明显,已经有不少老字号的跨界尝试最终落了个为他人做嫁衣的下场。同时,跨界这把双刃剑,用好了就是一次品牌的创新和重构,让年轻一代的消费者能够重新认识品牌,重新定义新国潮。可如果没用好,对老字号品牌的伤害和风险几乎是不可逆转的。

所以,跨界这条捷径其实并不利于老字号的真正转型成功,“互联网+”的思维应该运用在更全面更深层次的品牌规划中去。打造更懂老字号品牌内涵,也更懂得互联网营销方式的团队,就是其中必不可少的一步。向年轻化消费群体靠拢,寻找新兴销售增长点的同时,也要避免成为转瞬即逝的烟火。

因此,在多元化跨界重新带来关注,给品牌焕发新的生机之后,如何留住消费者才是蜕变的关键。



大白兔奶茶店开业十分火爆



云南白药与KITAYAMA的联名包



旺旺联名服装



老干妈的跨界服装

佛系星巴克被逼上“梁山”：一场自救，一场茶饮市场的新零售变局

@锌刻度(Znkedu)特约记者 麦柯

7月12日,星巴克全球首家“啡快Starbucks Now”概念店,开在了北京繁华的金融街,距离瑞幸自提店不过20米。面对来自中国“搅局者”的强劲挑战,国际巨头的本土战略必须调整。值得注意的是,2018年Q3数据,已经显示星巴克在中国市场出现了9年来的首次下滑,尽管此后有所回血,但是经营不确定性加剧是不争的事实。

一直按自己节奏在全球稳扎稳打的星巴克,在中国市场的这一挑战性改变,不仅是一场逆境中的自救,还是一场关于茶饮市场的新零售变局。

星巴克的求生欲:两个月,“啡快”覆盖1300家门店

去年9月,星巴克携手阿里旗下的饿了么,上线了“专星送”的外卖服务。据测算,若外卖增长5%,那么营利提升将达16.3%。拥抱变化的星巴克,初步尝到了O2O的甜头,因此在今年6月大刀阔斧,做出了调整,将业务重组为两大单元——“星巴克零售”和“数字创新”。而“啡快”正是“数字创新”下的蛋。当然,熟悉星巴克的同学会指出,这项业务其实早在2015年就在北美市场上线过,当时的名字是Mobile Order。

名字不重要,核心都是“在线点,到店取”的O2O服务。用户打开星巴克APP加入星享俱乐部,选择“啡快”服务,然后用户可以根据自己的偏好(甜度、温度、浓缩度)进行个性定制,还可以设置专属的取单口令,就近选择门店下单,然后到店直接领取即可。

自5月开始,“啡快”在北京、上海的300家门店上线,如今又新增了杭州、南京,覆盖门店超过1300家。这速度也真是飞快。联想到同样在5月,瑞幸登陆纳斯达克,如今3000家门店,体量直逼星巴克(2018财年

末,星巴克在中国的自营门店3521间)。我们就能理解,面对瑞幸这种野蛮生长的速度和声势,星巴克已经到了迫在眉睫必须下场的境地。后者也希望从“第三空间”延伸到“第四空间”,从而以小店面、低租金解决用户的规模化需求。

所以,从服务试水到概念店揭幕,星巴克仅仅用了两个月。新开的概念店比起一般门店,除了手机点单、到店自取等服务之外,还提供星巴克外卖的“专星送”,并新增了“星礼台”,满足顾客自取需求。这一连串操作不得不让人觉得——活脱脱的瑞幸的“自提+外卖模式”。

如果算一笔账,星巴克要负担店面租金成本,而随着订单量上升,这个固定成本被摊薄。但如果仅仅考虑外卖(“专星送”),订单规模又会拉高配送成本。比照自提订单量高达60%的瑞幸,星巴克上线“啡快”自提服务可谓逢其时。一套在线预订系统,就可以满足用户的多场景需求,提升数据收集能力,并合理控制成本,何乐而不为。



星巴克全球首家啡快概念店



Tim Hortons是星巴克在加拿大的强劲对手

全球化危机:亚洲市场能否救场

当然作为国际品牌,星巴克还是强调自己卖的不是咖啡而是文化。调性高级没错,只要数据好看。1992年,星巴克上市时只有125家门店,市值2.5亿美元。截至2018年9月30日,已经成为全球门店2.93万间市值900亿美元的巨头。

在近30年的时间里,星巴克着力打造了作为家庭和工作两个场景的“第三空间”,伴随着WiFi的普及,泡星巴克一度成为时尚。基于“多数人承担得起的奢侈品”的定价理念,星巴克希望黏住高端用户(收入、学历、品位),门店获客,流量变现。

同时,在开拓新市场方面,星巴克的方式基本上就是三板斧:特许加盟试水、升级自营店,然后自营、加盟平分市场。基于此,星巴克很好地平衡了自营店的高风险与特许加盟店的低成本,至今自营店与特许加盟店的比例约为1:1,前者略多。而在贡献率上,两者的差异较大。以2018财年为例,全球门店收入223.4亿美元,自营店、加盟店分别贡献了196.9亿美元和26.5亿美元。不过,值得关注的是,自营店的单店收入

呈现缓慢下滑,而加盟店收入在稳步上升。所以,星巴克的定位就是自营店做品牌攒口碑,特许加盟店收费赚取销售差价。

当然,作为白纸的亚洲还是比较好种草。星巴克1991年入华,第一家店开在了国贸,当时属于台商的加盟店。1996年,星巴克在日本东京,开出第一家银座店,当时选择合资公司代理,特许加盟模式拓展市场。20年之后,星巴克在日本、中国自营门店数别为1073间和1026间。但中国后来居上,取代日本成为星巴克的亚洲担当。因此,星巴克通过收购股权,将中国的加盟店升级为自营店。然而,这其实跟星巴克全球自营店与特许加盟店1:1的战略并不符合。考虑到自营店是重运营业务,对人力成本很敏感,此前,中国还有低人力成本优势,所以自营店赚钱。但当情况变得不乐观后,因此星巴克就必须进行调整。“专星送”、“啡快”等服务的推出,都是星巴克希望通过数字创新止住自营店日益增长的疲态。按照预想,星巴克希望在2022财年末在中国大陆的门店数将达6000家,覆盖240座城市。

搅局者:不按套路出牌的死磕

问题是面对不惜一切代价抢滩登陆的瑞幸来说,星巴克的这个计划可能会受到威胁。5月,瑞幸上市IPO共募集资金6.95亿美元,市值达42.5亿美元。目标就是今年年底开设4500家门店,超越星巴克,成为中国最大的咖啡连锁品牌,2021年底前建成门店1万家。那么,瑞幸的底气何来?

据Frost&Sullivan调查报告显示,有85%的消费者认为瑞幸咖啡的口味和竞争品牌相同甚至更好,而86.1%的消费者在首次购买了现磨咖啡后提高了消费频次。显然,一方面在咖啡的品质方面,瑞幸对星巴克发起了挑战,性价比优势明显。同时,深谙O2O模式的瑞幸,在营销方面比起传统的星巴克,更符合年轻用户的消费习惯。而且,瑞幸还在扩充品类满足用户多元化需求,首先便是茶饮。7月8日,瑞幸宣布,在全国将陆续上线10余款小鹿茶产品,这些产品中将包括芝士茶、手摇茶、牛乳茶等4个品类,品牌主打“年轻人的活力下午茶”。

过去茶饮店只是传统业态窗口店面作坊运营。得益于消费升级,2006年创立的快乐柠檬、2007年创立

的COCO都可,开始强化茶饮品牌意识,着力于产品创新。而到了2015年,新一批年轻消费者,推动了差异化、个性化的茶饮品牌成为网红,茶饮行业也打破了过去一直保持80%左右的毛利率,推出了50%-60%毛利的新式茶饮,伴随着“排队、限购、黄牛加价代购”等炒作风潮,迅速占领市场。

其中,自诩奶盖茶鼻祖的喜茶,因为其网红属性,已经获得了资本的青睐。去年4月,喜茶B轮融资4亿元,门店开始迅速扩张。截至2018年年底,喜茶全国门店总数为163家,主要位于一线和新一线城市,2019年预计翻一番,至少达到300家。但也就在这个关键点上,喜茶频频爆出卫生问题和恶俗营销,导致其品牌遭受巨大打击。侧面反映出,茶饮市场企业在其内部管理机制、员工素质等方面的问题。

综合正反两方面因素,瑞幸入局还是拥有一定优势的。过去20个月,瑞幸完成了增加网点布局、提高客户复购率、强化品牌知名度。从咖啡到茶饮,一步之遥,如果瑞幸可以合理解决品控、供应链、卫生环保等问题,极有可能掀起新式茶饮市场的重新洗牌。

星巴克之变：一场品牌探索的风口与挑战

无论是瑞幸还是喜茶,之所以能够迅速风靡全国,主要是紧紧抓住了消费升级背景下年轻用户的偏好趋势。从喜茶的店面体验来看,从选址装饰到目标人群,再到饮品品质,都有意识模仿星巴克,但是它也在今年4月开通了茶饮外送的业务线。而瑞幸更不用说,以“自提+外卖”的模式狂飙突进,逼得假想敌星巴克不得不应战。说到底,在比较竞争的前提下,“网红体质”终会消散,但背后透露出的新消费模式与传播营销策略略值得关注。

首先,年轻群体的加入,强化了健康、颜值、品质的商品,凸显了个性化与差异化,而价格敏感度在下降。其次,商家借助淘宝带货公众号推荐小红书种草抖音网红同款等社交媒体催生了新的消费冲动。最后,借助移动互联网的发展,结合饿了么等第三方平台,搭建并完善了O2O闭环,使得消费场景进一步裂变分层。这方面星巴克已经意识到并且有所行动。但是对于前面两项,可能还需要星巴克继续探索品牌年轻化之路。毕竟,对于非刚需的饮品来说,随着食材升级和原料成本上涨,如何在创新口感与成本控制间找到平衡已经很难。下一步,还需要通过构筑美好生活向往的消费文化不断提升用户黏性更是对每个入局者的挑战。

考虑到店面租金、人力成本、市场下沉、用户分层等因素,招商证券预计,到2021年,中国综合饮品销售额有望达到779亿元。以未来综合饮品店的销售量为依据推算,新式茶饮的潜在市场规模在400亿-500亿元。换句话说,这个市场足够大,既考验创新性打法,也衡量可持续性战略。

而在这方面,星巴克之变,刚刚是个开始。

谷歌云焦虑症：现实中没有“龟兔赛跑”

@锌刻度记者 邓莹

全球云计算赛道，谷歌身处位置颇为尴尬。

明明是云计算市场最早一批下场的玩家之一，如今却被亚马逊AWS、微软Azure的光环所掩盖，常常被世人忽略。不甘落后于人，在今年5月举办的2019年谷歌云年度开发者大会上，谷歌明确发出挑战信号，开启不断补短板的大动作。

6月6日，谷歌宣布将以26亿美元收购数据分析软件公司Looker，这是其云业务史上最大一笔收购；6月28日，宣布将旗下网络安全公司Chronicle并入谷歌云；7月12日，宣布将以两亿美元收购数据存储初创企业Elasticfile。

谷歌云，为客户提供的商业数据分析工具相对薄弱，而Looker擅长帮助客户重整行业数据，生成可视化图表；缺乏独立、专门为其服务的数据保护力量，而Chronicle的优势就是数据保护；轻量化服务也不足，而Elasticfile正好擅长此道。

这次步步为“云”的苦心，能换来多大的成果呢？



下场虽早、发力却晚

鲁迅曾称赞：“第一个吃螃蟹的人，是很令人佩服的。”

2006年，亚马逊率先尝鲜云计算，为全球第一家切入赛道的公司，摸着石头过河探索云计算的真谛。

作为拓荒者，亚马逊AWS提供的服务最齐全，譬如针对频繁读写的热数据提供SSD storage存储服务，针对备份的冷数据提供Glacier存储服务，而针对正常数据提供S3存储服务，而多数云计算平台仅提供1~2种服务。

高盛将其评为全球最大两家IT基础设施技术（编者注：服务器、带宽、算力等）公司之一，另外一家是阿里云。

富有前瞻性，令亚马逊一跃成为全球最大的云计算公司，并一直称霸赛道，迄今为止其领跑者的位置无人可撼动。

贝佐斯曾做过总结：“AWS展现出亚马逊追求理想与敢担风险的绝佳例证。”

谷歌与IBM是2008年下场，为云计算赛道第一批选手。

那一年，谷歌发布了Google App Engine，基于谷歌数据、服务器开发企业软件，初衷设想很美好，但现实很骨感，尽管技术很先进，但由于支持的编程语言少，后续服务跟不上，导致产品并未大规模被使用。

前谷歌CEO埃里克·施密特曾感叹：“我们没有把正确的踏脚石打入云层。”

反观IBM，靠卖云计算服务器做到市场第二，服务器产品是其“护城河”，但也束缚了手脚、限制了业务拓展空间，导致后期竞争乏力。

不过，相当长一段时间谷歌并未焦虑，称霸全球搜索市场，广告收入源源不断，云计算在其眼中不过是一条微不足道的小赛道。

直到微软Azure、阿里云大放异彩后，谷歌心中才慌了。

阿里巴巴是2009年、微软是2014年切入云计算市场，这两家比谷歌下场都晚，却都实现了反超。

据国际数据机构IDC调查报告显示，当前全球公有云市场前三分别为亚马逊AWS、微软Azure与阿里云，IBM、谷歌云位列第四、第五。

2015财年（编者注：非自然年），阿里巴巴首次披露

云计算业务，营业收入为12.71亿元，到了2019财年营业收入增长到247亿元，4年时间增长约19.43倍，年平均增速约为485.84%，在资本市场这个成长速度颇为罕见。

阿里巴巴除了在硬件基础上下了血本，还自研、迭代了全套云计算软件基础，为反超提供了物质基础。

而在2014年之前，微软被华尔街视为“生命周期走至后半程”，直到微软Azure与原有产品线无缝融合，围绕微软庞大的用户群体做文章，完成从单一卖产品到云生态体系的转型，再度成为华尔街的宠儿，被誉为“唤醒公主的王子”，市值增加了4倍多，老树开花。

谷歌后知后觉，云计算赛道为互联网巨头不可或缺的主流赛道，行业天花板遥不可及。

于是，2015年谷歌调整了组织架构，成立谷歌云事业部，聘请硅谷传奇女性、VMware创始人戴安·格林掌舵新部门，其直接向CEO桑达尔·皮查伊汇报工作。

那一年，谷歌云的营业收入为4亿美元，而亚马逊AWS的营业收入为80亿美元。

戴安·格林决定重塑谷歌云业务，并制定了一个雄心勃勃的目标：到2020年，谷歌云要与广告业务比肩。

首先，将此前分散的云计算业务归集一处，统一管理提升效率。

其次，丰富产品线，原有业务Google For Work、Google Apps、Chromebook等偏重企业场景应用，衍生至存储、算力等需求更大的领域。

最后，重构了谷歌云销售团队，横刀夺爱从亚马逊手中抢走全球最大流媒体音乐平台Spotify、微博鼻祖Twitter等知名公司业务。

然而，当前云计算为增量市场，并非存量市场，不是此消彼长的竞争状态。

4年过去了，谷歌云虽然发力了，但市场份额仅有微软的一半，迄今谷歌近90%的收入依然来自广告，云业务与赛道上对手的差距并未缩小。

不是谷歌不努力，而是对手都在努力，没有谁会停下来休息，毕竟龟兔赛跑的故事谁都知道。

或者说，谷歌努力得还不够，其傲娇的90%云业务年增速其实不够看，譬如腾讯云2018年业务增速就达到100%。

起个大早，谷歌却赶了个晚集。



阿里云成长速度颇为罕见



谷歌云事业部第一任掌门人戴安·格林



亚马逊创始人贝佐斯

欠缺技术赋能To B的经验

谷歌发力较晚只是表象，深层次原因为技术赋能To B的经验。

云计算属于B端范畴，面向企业、机构、组织，提供场景化精准应用服务、海量业务数据高速处理、低成本可靠的IT基础设施。

没有对B端商业模式的深刻认知，没有对成熟曲线的远景前瞻，自然无法理解云计算的发展逻辑，这也是为什么在全球云计算市场做得最好、在中国云计算市场做得最好的都是电商企业。

毕竟电商企业一头招揽C端消费者，一头扎根B端商

下转12版

上接11版

家,出于经验与渠道的积累,能较早发掘云计算的潜力,譬如庞大的电商交易规模需要云计算提供稳定性与高弹性。

马云曾下过结论:“阿里云是未来。”

谷歌扎根于C端,对B端的认知集中于源源不断的广告,在缺乏生存压力背景下,好长一段时间探索B端、开拓云计算的内在动力并不强烈。

而技术赋能B端,文化背景也成为阻碍。

资深安全工程师“血玫瑰”告诉记者,谷歌崇尚技术为王的极客文化,倘若碰到客户挑刺,亚马逊的态度是:“得嘞,马上重做,还有啥需要您招呼一声。”轮到谷歌:“呵呵,这是当前最牛的技术,您说的早就淘汰了,建议跟上时代的步伐。”

谷歌浓厚的极客文化在C端是优点,在B端却是缺点。

此外,将帅不和因素也不能忽视。

外媒报道,黛安·格林2015年~2019年初领导谷歌云,与CEO桑达尔·皮查伊的关系并不融洽,譬如对是否收购GitHub分歧较大。

GitHub为全球最大的开源代码社区,黛安·格林力主拿下,桑达尔·皮查伊并不感冒,最终被微软收入囊中,归属云计算与人工智能平台事业部,令黛安·格林大发雷霆。

知名数据库技术专家冯大辉曾点评:“微软收购GitHub意在扩大云计算市场份额,长期看GitHub对微软的重要性甚至比LinkedIn还要大。”

打法瞄准新增市场

除了战略更为务实外,谷歌云的打法也有了新的变化:主动出击,开拓新增市场。

对标Steam,谷歌推出无需购买昂贵主机即可畅玩的Stadia云游戏,动了索尼、微软与任天堂的奶酪,而诸多游戏公司为了抢占高地,纷纷加入平台,令谷歌占尽领跑优势,逼迫索尼、微软与任天堂联手抵御外敌。

此外,谷歌试图切入中国云计算市场。

而国外云计算公司想进入中国市场,按规定必须成立合资公司,寻求本地合作伙伴,譬如亚马逊选择的本地合作伙伴为光环新网、西云数据,微软选择的本地合作伙伴为世纪互联。

去年年底,外媒报道谷歌希望与腾讯结盟,共同开拓云计算市场,不过至今无下文。

多名行业人士向记者证实,GitHub最大的价值不在于共享的免费代码,而是超过3000万的程序员用户群体:“用哪家云服务平台,公司领导有决定权,但更为关键的建议权在程序员手中,特别是非IT公司,还不是程序员建议用什么就用什么。”

微软打着笼络程序员群体的盘算,黛安·格林看得明白,却无能为力,当微软完成收购之后一个多月,其宣布离职。

继任者是前甲骨文总裁托马斯·库里安,而其领导的甲骨文在云计算市场一败涂地。

败军之将,知耻而后勇,这是谷歌的期待。

今年4月11日,在旧金山举办的Google Cloud NEXT 2019大会上,谷歌云第二任掌门人托马斯·库里安正式亮相。

其发布混合云管理平台Anthos,该产品允许客户将软件运行在自有服务器、谷歌服务器,甚至AWS和微软Azure之上,思科、联想、戴尔、惠普、英特尔、VMware等知名IT厂商表示愿意将其软件与Anthos集成。

会上,托马斯·库里安感谢了宜家、雀巢、宝洁、联合利华、澳新银行、摩根大通、Bose、雷诺、三星、UPS、美国癌症协会、国家地理、今日美国等谷歌云的新增用户。

此外,托马斯·库里安将谷歌云的战略方向从“人工智能”转变为“云服务企业”,从强调技术转而注重服务,战略更为务实。

姑且不论谷歌能否放下高高在上的姿态,单就腾讯越来越重视腾讯云,为何要去代理谷歌云,这个逻辑就值得商榷。

更不用说,中国云计算市场早就一片红海,四十多家公司在搏杀,来自IDC的数据显示阿里云一家独大,占据45.5%的份额,腾讯云占据10.3%的份额,中国电信占据7.6%的份额,三强鼎立格局隐现。

亚马逊、微软都没有占到多大便宜,谷歌又有什么胜算呢?

对内通过收购、整合补短板,对外上新打法,谷歌的“组合拳”威力有多大,有待观察,但短时间无法撼动亚马逊、微软与阿里巴巴的地位却是不争的事实。



谷歌CEO桑达尔·皮查伊



谷歌云第二任掌门人托马斯·库里安

热点

周鸿祎表态:严打腐败之人

来自360公司内部通报显示,经道德委员会查实,知识产权部资深总监黄晶涉嫌收受多家代理商贿赂,已被检查机关批准逮捕。周鸿祎在朋友圈表态:“公司里有些部门有了权力,不是为用户客户服务,而是变成了寻租的工具,这完全违背了公司的基本价值观和文化,要用最锋利的刀子将这些腐烂的肉切掉。”

传滴滴寻求新一轮融资

有知情人士透露,滴滴出行正在寻求新一轮融资,融资规模上限为20亿美元,账面估值可能达到620亿美元左右。对此,滴滴出行表示:不予置评。滴滴出行上一轮融资要追溯到去年7月,滴滴出行与在线旅行及周边服务商Booking Holdings达成战略合作关系,获得了来自Booking Holdings 5亿美元战略投资。

马云:投资必须要过山海关

日前,马云抵达黑龙江省哈尔滨市,参观了哈工大、友谊宫等地,与黑龙江省人民政府签署了数份战略合作协议。马云表示:“阿里巴巴集团投资必须要过山海关,与黑龙江签约项目近期要见效。”这一两年马云、马化腾、刘强东、许家印等知名企业家长纷纷大手笔掘金东北,为东北振兴打了一针强心剂。



数字

斗鱼上市首日一度破发

7月18日凌晨,斗鱼登陆美国纳斯达克,发行价为11.5美元,开盘一度破发,收盘时回到发行价,市值为37.33亿美元。斗鱼上市一拖再拖,直到2019年第一季度财报数据出炉,营业收入为14.89亿元人民币同比增长123.24%,净利润为3530万元同比扭亏为盈后,才完成上市心愿。

英特尔类脑芯片系统问世

日前,英特尔公司对外展示了最新研发的可模拟800多万个神经元的Pohoiki Beach芯片系统,该系统包含64颗Loihi芯片,集成了1320亿个晶体管,总面积3840平方毫米,相当于拥有800多万个大脑的“神经元”,可在图像识别、自动驾驶和自动化机器人等方面带来巨大的技术水平提升。

IBM第二季度净利润同比增长4%

日前,IBM发布2019财年第二季度财报,财报显示营业收入为191.61亿美元同比下降4.2%,综合净利润为24.98亿美元同比增长4%,其中来自主营业务的净利润为24.99亿美元,比综合净利润还高。IBM第二季度财报发布后,股价一度跳水,收盘时呈现微跌的状态,目前总市值为1268.52亿美元。

消费“股神”光环 巴菲特不为人知的AB面

@铎刻度记者 吴倩

2019年7月25日,被誉为“股神”的巴菲特将在旧金山Smith & Wollensky牛排馆与来自中国币圈的孙宇晨共进午餐,后者花费4567888美元拍下巴菲特20周年慈善午宴。

世人潜意识里期待巴菲特取消午宴,但哪怕仅仅出于商业信誉也是不可能的,更不要说巴菲特一直在消费其“股神光环”,并不介意有人蹭热点谋私利。事实上,“股神”背后远不如其宣传的那么光鲜,其视为宝典的价值投资在实际操作时也未完全遵守,一样也会追涨杀跌、追逐热点。“股神”巴菲特也有AB面。

蹭股神光环 钱花得不亏

孙宇晨之前,一共有段永平、赵丹阳、朱晔3位中国人拍下巴菲特午宴,段永平是实打实向巴菲特求教投资经验,而赵丹阳、朱晔的目的就未必了。

2009年,被誉为“中国私募基金教父”的赵丹阳向巴菲特赠送了礼物茅台酒、阿胶,之后询问了几个大众化问题。

其志并不在于答案,而在于重仓的股票因为一顿特殊的午宴前前后后大涨特涨,譬如提前建仓的物美商业从6.15港元一路涨到10.58港元,涨幅超过72.03%。

而昔日天神娱乐董事长朱晔则更为露骨。

2015年,朱晔入座后,开门见山问道:“我不会炒股,请教教我怎么炒股。”

“我也不会炒股。”巴菲特巧妙地应答。

言行早已不一致

巴菲特宣称:“把这种频繁交易的机构称为投资者,就如同把经常体验一夜情的人称为浪漫主义者一样荒谬。”

这是巴菲特营造的长线价值投资“人设”,一直广为流传,被奉为经典。

然而,巴菲特没有点明的是,其数十年一直持有不到10只股票,大多数股票并没有遵循这个“人设”。

譬如,巴菲特的第一大重仓股为苹果,去年攀上万亿美元市值没多久,股价一路下跌、不断缩水,遭微软、亚马逊反超。

巴菲特没在疯涨时卖出,而在去年第四季度暴跌中减持了289万苹果股票。

反观亚马逊股价坚挺、逐步上扬,巴菲特又在2019年第一季度开始建仓亚马逊,并表示未来继续买买买。

投资甲骨文就更为诡异了,2018年第三季度买入4100万股甲骨文,第四季度全部清仓、一股不留,到了2019年第一季度又买回来3870万股。

巴菲特不是闲得慌,而是甲骨文股价在这三个季度上蹿下跳。

追涨杀跌,亦是如此。

此外,普通投资者喜欢的追逐热点,巴菲特也有体

因为一顿饭,天神娱乐股票从66元涨至125元,上涨幅度接近90%,而在上涨途中、午宴前,朱晔以每股90元的均价减持天神娱乐96.55万股,美滋滋地套现8700万元。

难怪朱晔愉快地用“一举多得”评价这顿饭。

孙宇晨自然打的也是套利的好算盘。

“比特币根本就没有独特的价值。”巴菲特曾下过如此结论:“它就是个骗局,它吸引到了江湖骗子。”

而巴菲特还有一句名言:“建立一个好名声需要20年,而毁掉它只需要5分钟。如果你想到这一点,你做事的方式就会不同。”

现在,巴菲特亲手熬制的鸡汤还想喝吗?

现。

IBM于2018年10月宣布收购软件公司红帽,恰好巴菲特去年第四季度新建仓了418万股红帽公司的股票,时间点赶巧了。

而受到收购消息刺激,红帽股价从115.31美元暴涨至如今的187.71美元,巴菲特炒热点只怕受益匪浅,不过却与其口口声称的价值投资背道而驰。

巴菲特以保守著称:“投资第一原则是永远不要亏钱,第二条原则是永远不要忘记第一条原则。”

但巴菲特也是金融衍生品市场的大玩家,承受相对更大的风险博取相对更高的收益,而风险放大就会有失手的时候,最多的一年因为金融衍生品,巴菲特巨亏68.21亿美元。

说好的“永远不要亏钱”呢。

提到亏损,最令巴菲特郁闷的,要数投资移动太阳能发电机DC Solar公司,该公司设下一场庞氏骗局,将新投资的钱作为利润补偿旧投资者,直到解雇一名员工,该员工对赔偿不满向FBI检举,从而东窗事发。

巴菲特损失3.77亿美元,钱虽不多,但对骗局毫无察觉,大失水准。

越来越好。

为此,巴菲特几乎不干涉公司管理层的决策,不跨界下指导棋。

喜诗糖果CEO布拉德·金斯勒点评道:“他允许他们在经营上做决定,并按他们认为合适的方法来发展业务。”

可普通投资者很单纯,就想借助价值投资这个宝典,赚取股价波动的差价,这与巴菲特的打法南辕北辙,自然没有好果子吃。

其实,巴菲特的打法门槛太高,不适合普通投资者,更适合资本大佬效仿,譬如郭广昌几乎完全效仿巴菲特股权的投资手法,郭广昌更是获得“中国巴菲特”的美誉。

而吴小晖效仿时手段过于粗暴,在资本市场掀起惊涛巨浪,成为不受欢迎的“野蛮人”,最终落得个身败名裂的下场。

连资本大佬都可能效仿失败,更遑论普通投资者呢?

至此,你还会对巴菲特的一言一行顶礼膜拜吗?



巴菲特与朱晔



甲骨文股价上蹿下跳



“中国巴菲特”郭广昌

语录不是说给普通人听的

巴菲特一直塑造的股神“人设”,逐渐出现了裂痕。社交媒体分析公司Crimson Hexagon做过一次调研,巴菲特的口碑在不断下滑:“与巴菲特有关的推文中,每10条就有7条对他表示了消极看法,比如骗子或伪君子之类。”

国内也有类似的观点:“巴菲特就是个超级大庄家,通过操纵股市获得巨额利润,又创造了所谓价值投资理论来美化自身。”

究其原因,巴菲特推崇的长线价值投资难以效仿,令普通投资者倍感失望。

其实,巴菲特的价值投资打法为利用伯克希尔公司的保险业务,源源不断获得低成本资金,再不断买入看好的公司,哪怕股价跌也不怕,成为公司实际控制人或者重要股东,协助公司发展、分享公司成长的果实(可持续的现金分红)。

譬如,巴菲特长线持有的可口可乐、富国银行、卡夫亨氏等公司2018年现金分红合计168亿美元。

换言之,巴菲特既玩趋势投资,也坚持价值投资,而价值投资的初衷不是为炒股,而是期盼公司经营

大族激光 跌落神坛

@ 董师傅

资本市场有句老话:业绩是最好的试金石。

哪怕是耳熟能详的大白马,倘若业绩不符合预期,一样要被资本抛弃,譬如去年第三季度贵州茅台净利润大幅低于资本市场预期,开盘惨遭一字跌停板,成为其上市以来最惨的一天(首个一字跌停板,此前从来没有出现过这种情况)。

而近日大族激光也栽在业绩不符合预期上,机构态度坚决不断卖卖,导致股价从37.88元最低跌到28.27元,惨不忍睹。

这还是上半年那个被外资买爆的大族激光吗?

需知,大族激光是外资的宠儿,是第一只达到外资持有30%上限的A股公司,被誉为硬核白马股,哪怕2018年业绩增速已经出现疲态,但投资者的青睐并没有消失。

大族激光到底为何令投资者丧失信心?

依赖手机行业

包括iPhone在内主流手机制造70%的环节使用到了激光设备,而大族激光为手机行业上游的核心激光设备供应商,长期享受手机行业增长的红利,是公认“卖铲子的人”。

虽然手机行业不景气,对产业链的影响很大,但乐观者还是看好大族激光抵御风险的能力,哪怕2018年其业绩增速已露疲态,也并未在意。

毕竟,资本故事里面“卖铲子的人”都是大赢家。

可2019年半年报预告出炉,大族激光预计营业收入同比下降60%~65%,毛利率大幅下滑,令资本市场目瞪口呆。

其实,手机产业链上游公司的业绩早就糟糕了,譬如蓝思科技、欧菲光、胜利精密等,现在不利因素传递到大族激光身上了。

海外项目存疑

坏消息接踵而来,有网友质疑其海外项目存疑、拖欠工资薪酬。

拖欠工资薪酬明显是对财报的误读,很明显是年终奖以及销售提成分期发放导致的,稍微懂点会计知识、财报知识的都懂。

但欧洲研发中心,修了8年,预算从5000万元涨到10.5亿元,工程进度截至2018年底仅有64%,就无论如何解释不过去了。

甚至有网友质疑,大族激光打着欧洲研发中心的幌子开发的是酒店,就算是酒店也不该



修成这个样子呀。

这个资金黑洞问题,其实早就多次被投资者提起,但大族激光长期高人气、真正在意的人并不多,可如今走了下坡路,投资者就不依不饶了。

短期回避

大族激光资产负债率比较稳定、现金流也较好,未出现资金周转困难的情况,可以说公司的底子还在。

不过,其对最大客户苹果依赖较大是个隐患,2018年来自苹果的订单就下滑了56%,今年也不乐观。

此外,外资对业绩非常看重,买的时候热情,卖的时候也不会手软,大族激光股价短期要持续承压,跌到18元以下才会进入相对安全的区域。

本文仅代表个人观点,跟本报无关。股市有风险,投资需谨慎,本文仅作参考,实际盈亏自负。

Q&A问答

中兴出让利益予万科

@ 关木南:董师傅,万科给中兴通讯修总部,为什么要给中兴通讯钱,逻辑上说不通呀。

@ 董师傅:许多读者看到这则公告都蒙了,其实是没有读懂:1.土地是中兴通讯的,万科负责在土地上修深圳湾超级总部;2. 土地规划是办公、酒店和商业用途,并不仅仅是用来作为中兴通讯总部的,还有其他附带利益,这部分利益卖予万科。目前,万科向中兴通讯支付35.42亿元,这笔钱也就够后者一个季度的研发费用。中兴通讯知耻而后勇,聚焦主业、加大研发投入,还是值得期许的。



光线传媒净利润下滑 95%

@ 指尖流华:董师傅,光线传媒预告2019年上半年净利润为8500万元~1.05亿元,同比下降95.02%~95.97%,这么大的利空,居然没有跌反而小涨了点,是不是说明当前股价已经到底了,跌不动了?

@ 董师傅:不能这么推测。一是净利润下降早有预期了,去年同期出售一家公司的股权获利匪浅,但这是一次性收入没有可持续性,所以今年年中净利润暴跌是预期之中的;二是今年的影视股业绩都不好,相对而言光线传媒还不是最惨的,并非舆论的焦点。从K线图来看,光线传媒在6~8元震荡,并没有形成周线的圆弧底,圆弧底才是跌不动的重要标志。

怎么看宁德时代

@ 岁月无恙堆雪歌:董师傅,宁德时代预计今年上半年净利润20.04亿~22.77亿元,同比增长120%~150%,但下游的新能源汽车数据却没有这么好看,这是为什么?

@ 董师傅:宁德时代处于新能源汽车产业链中游,是全球第一动力电池制造商,赛道的领跑者,拥有一定的行业话语权,再加上退补前下游厂商的囤货,因此宁德时代的中报业绩才如此靓丽,但能否持续很关键有待观察。不过,宁德时代还有一个对接的行业,那就是储能市场,这是国家大力发展的一个新兴领域,前景光明。可惜,宁德时代的估值较高,买卖需谨慎。

伊利跨界卖咖啡

@ 玺爱欢笙生:董师傅,伊利跨界卖咖啡,有大V分析可以助力伊利营业收入上千亿元,你怎么看?

@ 董师傅:这不是伊利第一次跨界卖饮料了,2008年就推出一款运动能量饮料,而当前即饮咖啡比较火热,农夫山泉、星巴克等都参与角逐,但能贡献多大的营业收入就不好说了。

事实上,伊利营业收入要上千亿元,缺口约百亿元,指望即饮咖啡还不如依赖主业呢,安慕希、金典保持15~22%的较快增速,只要深挖下沉市场,补上缺口还是很轻松的。伊利股份此前重点分析过,可长线持有作为底仓打新,这个观点没有改变。

蓝思科技好久能解套

@ 星球邮差:董师傅,当初看蓝思科技跌破10元,就抄底了,没有想到地板之下还有地狱,现在成本9.12元被套死了,也不知道好久可以解套。

@ 董师傅:蓝思科技为全球最大防护电子玻璃公司,与手机行业的起伏密切相关。这一两年手机行业不景气,作为上游的蓝思科技业绩下滑严重,毛利率持续下降,到了2019年

第一季度营业收入增速仅有6.95%,净利润已经出现了为负的状况。此背景下,蓝思科技的股价一路走低,也在情理之中,短时间看想解套比较难,希望寄托于5G手机的普及。随着5G换机潮的逐步临近,手机行业倘若可以恢复增速,那么蓝思科技就可以享受5G红利,股价重新走上10元不成问题。当前已经深套,割肉不现实,建议等待。

请关注董师傅微博

想追踪董师傅的最新研究成果,不妨关注董师傅的微博。如果有个人上网的心得体会,也可以跟董师傅在线交流。此外,还可以加入电脑报读者交流群:63357672,入群暗号:陈邓新。



编辑观察



@电脑报资深编辑 张毅

“你是什么垃圾”——随着垃圾分类在全国各大城市的展开,大众欣喜看到居住乃至生活环境持续改变,垃圾分类入法大趋势下,整个环保行业千亿市场空间被打开,从前端制造、中端收运到后端处置,新风口形成的同时,也让越来越多以垃圾分类为核心的黑科技浮出水面……



关注钛师父微博,玩转 DIY

扫码关注电脑报今日头条号
及时了解更多资讯

互联网新风口! 垃圾分类下的黑科技

千亿市场空间的开启

《上海市生活垃圾管理条例》已经开始执行,同时北京、深圳及全国地市均开始大力推动垃圾分类收运及处理。

据统计数据显示,2010年全国餐厨垃圾产生量已达7823万吨,并呈现逐年增长态势,到2015年全国餐厨垃圾产生量达到9475万吨,日均产量达26万吨。截至至2017年全国餐厨垃圾产生量增长至9972万吨,根据前瞻产业研究院测算,2018年全国餐厨垃圾产

闻“圾”起舞的科技企业

相对于美好的市场预期,垃圾分类政策的贯彻实施到底有多火呢?京东的相关人员表示,今年第二季度,上海市垃圾处理器销量首次超过北京,尤其在“6·18”期间,上海地区销量占比12%。6月18日0点之后的前半小时,厨余垃圾处理器成交金额达到去年同期的3.5倍,其中上海地区垃圾处理器销售急速上升,6月1日至18日,购买垃圾处理器的上海用户是去年同期的3倍。

“垃圾分类”一出,一边是社区的居民开始行动起来,另一边则是创业风口上的涌动。有媒体报道,仅6月底的一周,国内新增

不光是APP

火热的垃圾分类市场吸引了来自四面八方的英雄豪杰,末端运营企业、环保技术厂商、环卫服务公司、IT企业、回收企业及供销合作企业等均力争在垃圾分类运营领域分得一杯羹。对于大众消费者而言,最容易接触并了解的莫过于垃圾分类学习和识别类APP。

淘宝其实也内置了一个隐藏的垃圾分类助手,位于首页左上角“扫一扫”>“戳我识别垃圾分类”,其主要是通过相机拍照识别垃圾种类,多少有点AR的味道,而且准确率还算高。

而《垃圾分类向导》在微信和支付宝两个平台都有小程序,主打的是文字搜索,同时微信版还加入了语音搜索,功能上和前两款APP类似,但作为一款小程序,最大的优点就是不需要下载,想用的时候打开微信或者支付宝就可以了。

快速崛起的APP与小程序只是互联网科技企业渗透进入垃圾分类市场的一个小

黑科技满满的硬件

科技型公司中部分是从环卫信息化业务起家。和贸然“闯进”行业的“野蛮人”相比,这些公司对环卫全流程业务更加精通,对政府和企业垃圾管理的需求更加熟悉。除了前面那些线上+线下联动,主打回收的平台外,科技企业硬件产品在前端分类、终端运输等领域的参与,更让人们看到了各式黑科技硬件产品的崛起。

中国天楹以物联网、云计算、数据库等技术为依托,通过在服务区域投入垃圾分类智能设备、智慧管理平台、手机端小程序、居民宣教平台,对垃圾投、收、运、处环节进行全流程管控,让垃圾分类体系实现全面升级。

中国天楹服务区域以实名制为基础,通

生量突破了1亿吨,达到了10800万吨。加大新技术研发力度投入成为必然之举,在各方资本角逐垃圾分类千亿市场空间的过程中,科技企业绝对是不容忽视的力量。

垃圾分类需要从收集、运输到处置做到全程分类,否则垃圾先分后混将失去意义,而对应产业链中环卫转运、餐厨垃圾处置、垃圾焚烧领域均有望迎来投资机遇,新增设备购置及装置建设空间约1600亿元。

了53家关于垃圾分

类的新注册公司。按照住建部要求,到2020年底,我国先行先试的46个重点城市,要基本建成垃圾分类处理系统,全国294个地级及以上城市也开始全面部署生活垃圾分类。

可预期的庞大市场很容易带来资本的躁动,除了新注册的垃圾分类企业数量飙升

类,互联网科技企业早就在回收领域投下重注,小黄狗、闪回收、爱回收、闲豆回收、熊猫格子等多个平台经过多年发展和沉淀,已经在市场上拥有相当口碑,借助垃圾分类风口,这类回收平台更拿到了大量融资,有望进入极速成长期。

支付宝同样快速进入垃圾分类领域,用户通过在支付宝内使用“码上回收”或“闲鱼”回收闲置物品都可获取蚂蚁森林能量。嗅觉灵敏的饿了么在6月25日推出了一项代扔垃圾服务。根据饿了么的提示,需要代扔垃圾的用户可以在APP首页“跑腿”中下单。据了解,该服务一单12元,跑腿范围不超过3公里。

另外,德邦快递、京东物流等物流企业也早已开设全国范围内的上门回收服务。可以预见的是,除了饿了么,许多涉及“最后一公里”物流配送服务的企业都可能涉足垃圾代扔环节,毕竟他们的用户和有此类需求的用户高度重合。

过登记居民门牌号、姓名等家庭信息,绑定二维码垃圾袋、文明积分卡,实现垃圾来源追溯、积分返还和积分兑换抵现机制。在具体兑换方面,1公斤报纸100积分、1公斤纸板80积分、1公斤塑料瓶150积分、1公斤其他塑料50积分等,而在兑换时,260积分目前可兑换清风原木纯品200抽,350积分可兑换洗洁精500g,400积分可兑换可回收垃圾袋30只。

在科技的加持下,垃圾分类取得的成绩也是相当不错的。浙江省杭州市余杭区采用了联运智慧公司的垃圾分类整体解决方案,最终在总体上实现了居民的垃圾分类知晓率100%,分类正确率高达95%以上,可回收物品丢弃率小于3%,年垃圾减量50%左右。



垃圾分类开启千亿市场空间

时间	项目名称	融资详情	类别
2018年9月	回收宝	C1轮战略投资	二手手机回收
2018年10月	小黄狗	1.5亿元战略投资	再生资源回收
2018年11月	闲豆回收	亿元级C轮融资	再生资源回收
2018年11月	我爱收	天使轮融资	再生资源回收
2018年12月	收荒匠	1000万元天使轮	再生资源回收
2019年6月	爱回收	5亿美元战略投资	电子产品回收
2019年6月	博绿网	2000万元Pre-A	废旧电器回收

外,大量资本从2018年第三季度开始融入垃圾分类及回收相关企业,在政策和资本双双扶持下,一个新的互联网风口正在形成。



淘宝“扫一扫”可以用于垃圾分类



《垃圾分类向导》这样的小程序很受欢迎



中国天楹投放的智能垃圾分类箱

除了综合性解决方案供应商外,龙马环卫、森远股份等环境装备企业更在新能源车辆的基础上,融入AI智能、大数据等技术,积极应对垃圾分类下对转运环节的要求,同样也成为市场红利的分享者。

写在最后:科技成为破冰利器

功在当代,利在千秋——生活垃圾分类需长期坚持、不断投入、持续推进。入法之前,垃圾分类核心是服务,难点却是在教育。所以生活垃圾分类入法,可以极大地帮助我们解决垃圾分类的教育问题,而科技力量的进入,有望成为垃圾分类落地的一大助力。

小米CC9美图定制版体验： 以后网恋奔现， 建议先看尾巴

这两天在玩小米CC9美图定制版，嘿，这手机美颜、滤镜啥的也太好用了吧，吹爆！

别跟我说什么美颜要自然，我们小仙女只讲好看不好看！网恋奔现无所谓，先让我臭美一会儿。



扫码关注机智猫微信



经典人像，超有质感

小米CC9美图定制版前置有3200万像素，但是现在3200万像素的手机其实真的挺多的，我用过不少，讲真，直出能做到小米CC9美图定制版这样的不多。

如果跟轻颜相机APP比，它们有个相似的地方就是“风格”都把滤镜和妆容整合到了一起，我只要选风格，然后就可以分别调整滤镜和妆容的程度。

电影人像，文艺感爆棚

电影人像这个我们玩得太High了，它有个氛围光功能，有那种现在流行的Blingbling、彩虹光什么的，好多光线都很梦幻，反正是女生们都很喜欢的。

它还有那种电影的21:9比例效果，我内心还是有点小文艺的，觉得这种风格用对了的话，也超有感觉的。

这里面还可以拍GIF动图，应该是我用过最方便的自拍动图，卖萌、比心，真的简单，哈哈，它也可以加好看的氛围光。

如果是晚上或者室内自拍，比如KTV、酒吧什么的，还可以有这种光绘效果（夜店风？），用来跟朋友自High还不错。

拍的过程也很有意思，手机会提示先拍一张，然后

和美图手机到底啥关系

小米CC9美图定制版，应该是我用过的第二个，不用另外装美颜APP也很好用的手机了，自拍、他拍，直出就很美。

你要问第一个是谁？当然就是美图手机了。关于这个小米CC9、小米CC9e和美图定制版，它们到底啥关系呢？

小米CC是小米手机的一个新系列，就跟小米8、小米9这类数字系列一样。小米CC9当然就是CC系列的第一款手机，同时它又衍生出CC9e和CC9美图定制版，CC9e很好理解，就是CC9的小屏版，6.1英寸的屏幕，处理器从骁龙710换成了骁龙665，价格更便宜。



前置采用3200万像素的摄像头



强调100%美图算法的美颜拍照手机

最让我惊艳的还是它的暗光自拍效果，手机里面叫“AI弱光美颜”，这个跟那种光线生硬、实际又没什么鸟用的外接补光灯比起来，真是强太多了。

房间光线很暗，借着微弱的灯光效果再加点滤镜，这个风格变化也太大了吧，整个色调是我非常喜欢的，真是盐甜一秒切换啊。

晃动手机，接着它就会自动合成出人清晰静止且背面光线有光绘效果的图了。

拍出来也是收获好评一片。

如果喜欢拍视频的话，只要人出镜，就会自动拉长身形了，小米这个功能叫全身美型功能。我觉得它很智能的地方是，本来是穿的长裙，但是整个人都有身高长高的效果。而且从视频里面可以很明显地看出来这种变化。（如果想要观看动图和完整视频的朋友，可以扫描上方二维码关注机智猫微信，搜索“小米CC9美图定制版体验”阅读完整文章）

露出腿的话，就会看到腿真的是又长又细，而且不会像抖音那样变成骨骼精奇之人。

小米CC这个系列定位是年轻人的潮流拍照手机，主要区别会是外观更漂亮，前后拍照更好，小米CC9是为年轻人重新设计的小米9。

但是小米CC9美图定制版又不一样，它更强调100%美图算法的美颜拍照手机，小米原生相机超清解析力+美图AI美学大脑，是小米和美图合作的第一款手机。

此外，小米CC9美图定制版，存储有256GB，运存也是比小米CC9更大的8GB。我觉得还有要点赞的地方是，电池够大，4030mAh经玩，关键是手机重量还不重，实在受不了那种很重的手机。



多种滤镜，多种美颜效果，自拍停不下来



21:9比例的文艺电影风格样张



暗光自拍样张



室内自拍样张，有光绘效果

总结

可以看得出来，小米CC9美图定制版是完完全全的女性向手机，美颜是它的“关键词”。

它聪明的地方是，跟我以前用过的手机非常不一样，美颜相机做得很彻底。对我来说，不会管你什么普通模式、人像模式，我要的是随便一拍，就把我拍得好看。

我也不管前置自拍，还是后置他拍，反正我只要出现在镜头里就得是美的，美颜即正义！

从里到外的黑科技

华硕ROG枪神3电竞游戏本评测



外形再次颠覆,宝马设计团队加持

首先,枪神3的转轴向前漂移了一段距离,这意味着三件事:第一,键盘位置随之下沉,让按键区域进一步远离处理器和显卡这两个核心发热源,更有利于增强游戏操控体验;第二,转轴前移腾出的空间可以作为额外的进气孔,而这个位置正好对应了散热鳍片,而且针对进气方向也进行了调整,采用3D堆叠的形式让进气孔斜向排列,风也变成斜向进入,更符合空气动力学;第三,采用鸥翼式转轴,开合很平稳,并在A面切出对应散热器的开槽,即便大角度打开屏幕时也不会阻挡进气……所有的设计目的其实严格来说都是为更好的散热而来,但同时也顺便让枪神3从第一眼看上去就

从Wi-Fi到私密保护,细节进化同样明显

枪神3的设计进步还体现在很多以前可能不那么受人关注的细节上,首先是Keystone钥石,插入后枪神3附带的奥创智控中心将会自动启动并进行配对,然后在该系统内进行的一切设定都会与这块钥石绑定,拔下就恢复默认状态。除此之外钥石还提供隐藏分区功能,在插入钥石的情况下才能打开这个分区,保护私密信息。华硕还特别为钥石设计了一个钥匙扣,方便随身携带,不容易丢失。

枪神3还有一个黑科技就是ROG RangeBoost技术,

散热设计也有玄机,满血RTX 2070预超频性能出色

枪神3采用的是五热管(其中一条为共享)、双风扇、三出风口的设计,均热板完整覆盖了供电模块、显存等位置。出风口设计是两个在后端,一个在右侧,这一点不算太好,因为大多数玩家也还是右利手。显卡覆盖了足足四条热管,其中有一条甚至是专门为显存和供电模块设计,以满足满血RTX 2070的115W TDP要求。华硕近几代游戏本都采用了除尘风扇设计,简单来说就是在风扇内壳和散热鳍片对应位置开了一个5mm×7mm的通孔,可以很好地将内部灰尘吹出。

电竞性能齐全,操控体验符合顶级定位

在全高清分辨率下可以非常流畅地以最高特效运行几乎所有大型3D游戏,采用了240Hz刷新率屏,在这种硬件配置下用枪神3玩《英雄联盟》等电竞游戏可以稳稳地把帧速冲到200fps以上。而且这块屏的综合素质还挺不错,sRGB色域可到97%,DeltaE均值为1.8左右,240Hz超高刷新率的情况下黑白响应时间为11ms左右,在笔记本显示屏领域里性能很不错,不过相对来说250nit的亮度稍低了点,但考虑到主要在室内使用,问题不大。

而且枪神3还配备了一块速度与容量兼具的1TB

显得很与众不同。

其次,枪神3的背光设计也再次升级,首先有“影刃电竞键盘系统”,虽然不是机械轴但每一个键都能自定义1600万色RGB背光,机身采用较窄的设计思路后也没办法硬塞数字键盘区,不然会影响到按键尺寸,所以华硕把数字键盘直接集成到了触控板上,长按触控板右上方位置就能呼出红色背光的数字键盘,这个设计很聪明。

神光同步在枪神3上得到加强,它的底壳左前右三侧采用了LED灯带设计(华硕称之为“幽浮底盘灯”),再加上顶盖硕大的“败家之眼”,配合键盘背光以及ROG电竞外设后,妥妥的整条街最靓的仔……

它其实是一个两对2×2天线组成的增强信号接收器,目的就是为了辅助原有的2×2天线英特尔Wireless-AC 9560来增强无线信号接收能力。拆下左右扬声器、电池和2.5英寸硬盘托架后可以看到这4个Wi-Fi增强模块的具体位置,右侧腕托下方有3个,左侧有1个。实测表明在相同无线网卡、相同测试环境的情况下,枪神3的无线信号确实比没有增强模块的笔记本更加出色,所以这个设计的实用性毋庸置疑。

在25℃室温下使用AIDA64和Furmark进行处理器显卡双考机测试,RTX 2070可以稳定运行在枪神3预设的超频频率1550MHz附近,115W全程没有掉队,而且温度也不过80℃,而处理器端没办法跑到更高功率上,但45W还是有保证,并且频率也维持在2.7~2.8GHz之间,温度90℃左右,而且它的C面热量堆积基本都在键盘区域之外的顶部和右侧,最高可超过50℃,但WASD、Shift、Ctrl、Tab、空格等常用左侧区域基本没有热量堆积,仅仅38℃,散热设计比较人性化。

NVMe SSD,同时预留了2.5英寸SATA安装位和连接线方便继续升级。枪神3的扬声器体验很不错,结合高刷新屏很有游戏代入感,键盘为全键无冲设计,从整个游戏操控体验来看枪神3几乎找不到什么缺点,适用于各类游戏以及日常娱乐。

接口稍微局促了一点,收窄的外形设计再加上钥石系统的入驻,让它的右侧没有任何接口布局,而左侧则有3个USB3.0,但排列相对拥挤,不适合多个大块头设备同时使用,USB Type-C有线网络、视频输出都在背后,但没有雷电3,稍显遗憾。

硬件配置

显示屏:15.6 英寸 1920×1080,IPS,240Hz,72% NTSC色域
处理器:Core i7 9750H,六核十二线程,2.6~4.5GHz
显卡:NVIDIA RTX 2070 8GB
内存:2×8GB DDR4-2666
存储:1TB M.2 PCI-E SSD,预留 2.5 英寸 SATA
网络:英特尔 9560 802.11ac 无线 + 蓝牙 5.0+ 千兆有线
其他:3×USB3.0、1×USB3.1 Type-C、HDMI、Mini DP、3.5mm 音频输入输出
重量:2.3kg (含 66Wh 电池),3.15kg (机身 +230W 适配器)
系统:Windows 10 64bit
参考售价:**17999**元



枪神3的造型灵感源自宝马设计团队,整体质感相当出色



钥石系统能够解锁隐藏分区,并匹配个性化的机内设置



C面的热量堆积主要集中在右侧和顶部,主要操作的左侧很清凉,适合长时间使用

总结 个性与实用的强强联合

顶级游戏本往往需要足够酷炫的外形设计来彰显不同,但对于玩家来说当然希望这些浮夸的设计是真正建立在实用之上,而不单单是个花瓶功能,华硕ROG枪神3在这方面显然是有聆听用户的心声,它的设计确实很与众不同,有些甚至前所未闻,能够第一时间抓住玩家的眼球,但这些设计都很实用,好看的同时增强了散热和操控体验,而且内部也加入了诸多黑科技元素,让玩家更有一种与众不同的感受,所以枪神3可以说是一个很好的全能型产品,如果你希望屏幕更大一点,它还有个17.3英寸的Plus版老大哥,值得土豪玩家持续关注。



游戏体验全面强化的力作 航嘉X3292C电竞显示器评测

作者:肖齐

作为电竞显示器的新军,航嘉X系列之所以能在市场上站稳脚跟,靠的就是超高的性价比。最近航嘉又推出了一款新品——X3292C,产品提升了画面流畅度和沉浸感,让游戏体验全面强化的同时,价格依然保持了较高的性价比。

低调不失炫酷的外观设计

航嘉 X3292C采用的是厚重沉稳的外观设计风格,机身、底座、支架通体为黑色,显得非常的低调。第一眼看到这款产品,笔者甚至很难将其与电竞显示器联系起来。不过显示器在机身背面设置了一个椭圆形的灯环,通电开机之后,灯环会发出红光,与黑色的机身形成电竞产品上经典的红黑配色,让整个产品的外观瞬间变得炫酷起来。另外,在产品的设置菜单中,可

1500R曲率带来优秀的画面沉浸体验

航嘉 X3292C拥有的是1500R曲率的曲面屏,而市面上同类31.5英寸曲面屏产品的曲率一般都是1800R,所以刚一拿到航嘉 X3292C我就发现了这款显示器屏幕要明显更弯一些。

那么更小的曲率和更弯的屏幕对用户而言有何意义呢?与平面显示器相比,曲面显示器的优势在于画面上每个点到人眼的距离相等,更好的画面环绕感和沉浸感就是从这里来的。不过容易被很多用户所忽视的是,使用曲面屏显示器实现这一点是有前提的,这就是人眼要处于屏幕弧面所在圆的圆心才行,圆心的所在位置就是由显示器屏幕的曲率来决定的。

像市面上主流的1800R曲率的电竞显示器,其圆心

超流畅又高画质的游戏画面

与之前产品相比,航嘉 X3292C在画面流畅性上有了明显的提升,主要体现在三个方面:首先在大多数产品都拥有144Hz刷新率的前提下,航嘉X3292C这样的新产品要想脱颖而出,进一步提升刷新率就是个不错的办法。产品可以将144Hz刷新率超至165Hz,在更高的刷新率下,画面会更加的流畅,当然对显卡的性能也提出了更高的需求。其次对于电竞显示器来说,响应时间自然是越低越好。航嘉X3292C的4ms响应时间本来就算是比较低的了,再加上OverDriving技术,可以加快液晶分子的响应速度,即便画面变化再快、战斗再激烈,也不容易出现拖

新增辅助准星功能

在扩展功能上,航嘉X3292C自然少不了低蓝光模式和DC不闪屏,有了这两个护眼功能能让玩家的眼睛在长时间玩游戏的过程中,免受短波蓝光和频闪的伤害。

相信有不少玩家以前在玩CS的时候,为了练习盲狙还要在显示器中心贴一张纸,作为辅助瞄准使用。现在

以选择常亮和闪烁两种亮灯模式,也可以选择将灯光关闭。

显示器的DVI+DP+HDMI的视频接口组合位于机身的底部,完全能满足用户的日常所需。同时配备了盖板,可以将线材等隐藏起来,不至于破坏机身整体的美感。产品配备的是常规的OSD按键,手感清脆,操作起来非常方便。

在垂直于显示器中心1.8米的地方。也就是说,你要坐在离屏幕1.8米远的地方才能实现更好的画面环绕感和沉浸感。可是即便是在1.8米的地方,也比较远了,对用户的使用会造成一定的不便。而航嘉X3292C这样采用1500R曲率的产品,只要坐在离屏幕1.5米的地方就够了,实现起来就容易多了。除了曲率小之外,航嘉X3292C还有一个优势在于拥有31.5英寸的大尺寸屏幕,这两者结合起来,弯曲效果就非常的明显。

笔者在航嘉X3292C上观看了视频、试玩了游戏,画面的弯曲感非常明显,整个视野都能完全沉浸到画面当中,观看体验真的比那些1800R曲率的产品要好上不少。

影、残影。最后航嘉X3292C支持FreeSync,除了能对A卡完美兼容之外,N卡也能在上面开启G-Sync。

我们先用RX 5700搭配航嘉X3292C试玩游戏,画面非常流畅,全程无撕裂无卡顿,而且也没有明显的拖影。

除了有流畅的画面之外,航嘉 X3292C的画质同样优秀。其采用的是一块全高清分辨率的31.5英寸PVA面板,可视角度大、色彩还原好。无论是播放高清视频还是玩游戏,均能呈现出颜色通透、艳丽的画面效果。

正是有了超流畅、高画质的画面再加上优秀的沉浸效果,航嘉X3292C算得上是提升游戏视觉体验的好装备。

航嘉X3292C上新增了辅助准星的功能就不用这么麻烦了,显示器提供有四种不同颜色、形状的准星可供选择。在《绝地求生》等FPS游戏中,开启辅助准星之后,玩家就相当于获得了一个始终不受枪口后坐力影响的瞄准镜,打枪水平立马有了大幅提升,这一功能对于新手来说是非常的实用。

规格参数

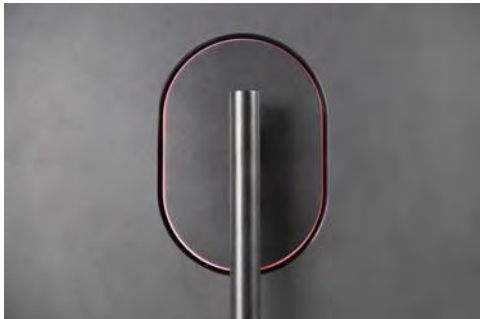
面板类型:PVA
显示尺寸:31.5 英寸
分辨率:1920×1080
曲率:1500R
刷新率:165Hz
响应时间:4ms
亮度:300cd/m²
可视角度:178° /178°
接口:DVI+HDMI+DP
参考售价:**1999** 元



显示器接口



底座和支架很简约



背面的灯环

总结 一款高性价比的大屏国民电竞装备

对于电竞显示器的几项关键参数来说,航嘉X3292C都能做到同价位产品中的顶级水准:1500R曲率屏幕带来优秀的画面沉浸感、最高165Hz的刷新率画面更流畅、OverDriving技术加持的响应时间更不容易出现拖影,还有对N卡开启G-Sync的完美支持以及画质优秀的PVA面板,让航嘉X3292C无论是画质、画面流畅性上都有优秀的表现。此外这款产品在外观设计、特色功能方面表现得都不差。

航嘉X3292C这样一款优秀的电竞游戏装备,新品定价还不到2000元,这个价格算得上是非常的实在了,完全可以算得上是一款高性价比的大屏国民电竞装备。

第三代锐龙甜品级座驾 七彩虹CVN X570 GAMING PRO主板评测

作者:周鼎成

AMD第三代锐龙处理器不俗的性能表现让DIY市场再度活跃了起来,广大A粉们又将迎来新一轮的装备升级。作为第三代锐龙处理器的顶级座驾,各大厂商都推出了自家的X570主板,近日我们也收到了来自七彩虹的CVN X570 GAMING PRO主板,甜品级的上市价意味着它有不错的性价比,那么具体表现如何呢? 我们一起来看看。

七彩虹CVN X570 GAMING PRO在外观方面沿袭了全新的CVN系列设计风格,类似航母甲板的涂装风格显得简洁硬朗。AMD第三代锐龙处理器的单核性能提升非常巨大,带来了强悍的游戏性能。所以七彩虹CVN X570 GAMING PRO自然要确保能发挥处理器的完整性性能,因此该主板配备了由L.R.T 八脚MOS管、F.C.C铁素体电感、10K黑金固态电容构成的10相混合数字供电设计,足以满足旗舰级处理器的供电需求。

该主板的主要发热区域搭载了寒霜冷凝散热设计,太空银的色调搭配拉丝金属工艺,凸显冷酷的质感。和传统散热设计相比,拥有更大散热面积的寒霜散热装甲能够增大和空气接触的面积,同时还配备了由高导热硅胶片组成的全覆盖式冷凝贴,能够为供电、存储、芯片组等高热量区域有效增加热传递效率,增强散热效果。

这一代X570主板的芯片组部分都配备了主动散热风扇,七彩虹CVN X570 GAMING PRO也不例外。芯片组散热的风扇外围镶嵌了一圈环形红色金属造型,官方称作“能量核心”,不但能增强视觉冲击,和七彩虹显卡的风扇设计也是如出一辙,两者同时使用时更加搭配。

主板配备了3条PCIe 16×规格的插槽,分别工作在PCI-E 4.0 ×16、PCI-E 3.0 ×8和PCI-E 3.0 ×4上,能够支持多卡SLI或者CFX,插槽均采用了金属加固设计,使用高规格的旗舰显卡时能拥有更高的耐久度。

PCI-E 4.0是这次AMD第三代锐龙处理器的一个重点升级。相比其对显卡的提升,目前来说在存储部分的性能提升对玩家来说更具有实际意义。我们可以看到七彩虹CVN X570 GAMING PRO主板配备了两个PCI-E 4.0的M.2插槽,读写性能十分强劲,适合内容创作者和发烧级玩家享受极速传输。由于PCI-E 4.0的M.2 SSD发热量比较大,所以两个M.2插槽均覆盖有散热片,能为玩家提供更加稳定的存储性能。



总结 甜品级X570主板,尝鲜装机性价比之选

CVN X570 GAMING PRO采用了七彩虹今年新推出的CVN系列的家族化设计,全新的寒霜散热装甲设计能有效降低主板的高发热区域的温度。其整体做工比较规整,用料也毫不马虎,定价上则直接杀入了甜品级价位,与AMD第三代锐龙配合能带来顶级的游戏体验,是追求性价比玩家不错的选择。

升级无线抛开束缚更畅快 雷柏V20 PRO双模版上手体验

作者:左余

随着电竞游戏的火热,电竞外设也是层出不穷,产品的迭代更新也非常快。在2017年底推出了V20 PRO游戏鼠标之后,雷柏又在前不久带来了它的升级版V20 PRO双模版,将无线功能带到了这款经典产品上,下面我们就一起来体验一下吧。

作为雷柏曾经的次旗舰游戏鼠标,V20 PRO的造型让人印象深刻。而这次新升级的V20 PRO双模版则沿用了之前的外观模具,经典的“鲨”型外观再次回归。左右对称式的设计让左手和右手玩家都能使用,不过对右手玩家更加友好一些,因为其只在左侧设计了侧键。

雷柏V20 PRO双模版表面采用了细致的手感砂纹漆,辅以多种喷砂工艺,质感突出的同时也带来了丝滑亲肤的手感体验。鼠标中部配备四段金属纹理的装饰条,两个DPI切换键暗藏其中,起到装饰作用的同时也带来了便捷的功能性。

鼠标两侧配备了一体成型的点状纹理防滑侧裙,材质是硬质橡胶,拥有不错的防滑效果,帮助玩家在激烈游戏中稳稳地握住鼠标。鼠标尾部则设计有两个小小的护翼,能够加强对手指的支撑。

雷柏V20 PRO双模版采用了七键设计,左右键和一体式上盖没有分开,但是手感还是比较不错,按键也互不影响。左侧两个侧键布局上比较合理,还采用了长短区分,无需玩家刻意调整握姿,操作起来得心应手。这七个按键都可以通过驱动进行自定义编程,实现丰富的多媒体功能、宏定义等,简化玩家操作,提高游戏效率。

作为一款游戏鼠标,RGB灯自然是少不了的。雷柏V20 PRO双模版设计了环绕式RGB灯带,覆盖鼠标左右两侧、滚轮区域、LOGO处以及尾翼五个区域,约1680万

色的幻彩RGB灯光系统渐变均匀,还可以在幻彩流光、灯光常亮和呼吸三种模式中切换。

该鼠标搭载了板载内存,在游戏模式下能够保存宏定义、DPI设置和灯光模式等设置,玩家更换电脑后无需安装驱动也能找回自己熟悉的配置。微动方面,其左右两个主按键采用华诺蓝壳白点微动,拥有2000万次的点击寿命,DPI调节和滚轮则采用了凯华白点微动。

性能方面,雷柏V20 PRO双模版采用原相PMW3325光学引擎,具备出色的追踪性能和定位精准度。其拥有最高5000的DPI,支持以100DPI为单位进行微调。最快响应时间为1ms,支持最高1000Hz和四挡可调节的USB回报率,加速度则最高为20G。能够满足大部分玩家在游戏操作方面的需求。

和老款相比,双模版最大的更新就是加入了无线设计,拥有无线和有线两种连接模式。无线部分采用2.4GHz无线传输,拥有10米左右的传输范围。其采用了内置电池设计,拥有800mAh电量,根据官方数据,在满电关闭背光的情况下,可以连续使用28小时左右,非重度玩家可以做到一周只需充电一次,同时其也支持充电时边充边用。

雷柏V20 PRO双模版采用了全新界面的驱动,界面更加简洁实用。可以在驱动中对鼠标进行按键设置、查看电量、DPI调节、宏命令设置、灯光设置等操作,带来更加丰富的可玩性。

总结 经典升级,抛开束缚无线更精彩

雷柏V20 PRO双模版游戏鼠标在设计上依然延续了有线版本的经典设计,鲨鱼造型、CNC切割金属滚轮边框、DPI键和尾翼的细节做工上都有不错的表现。丰富的灯光功能带来了炫酷的光污染体验。在加入了无线功能后,可以抛开线缆,让游戏玩家拥有更舒适的游戏体验。整体来看,其在延续经典的同时让操作变得更加方便,128g的重量更适合喜欢稳重手感和FPS游戏的玩家购入。

测试平台

处理器:AMD 锐龙 9 3900X
内存:美商海盗船统治者铂金 RGB DDR4 3600 8GB×2
主板:七彩虹 CVN X570 GAMING PRO
显卡:AMD Radeon RX 5700 XT
硬盘:美商海盗船 MP600 1TB NVMe SSD(PCIe 4.0)
电源:航嘉 MVP K850
操作系统:Windows 10 64bit 专业版 1903 六月更新
参考售价:1499元

性能体验:

AMD 锐龙9 3900X			
	CPU-Z	Cinebench R15	Cinebench R20
单线程	335.1	206	510
多线程	8154.2	3099	7021

游戏性能测试 (最高画质,单位:fps)		
	1080P分辨率	2K分辨率
《古墓丽影:暗影》	113	75
《全境封锁2》	99	65
《异域奇兵》	164	117
《杀出重围:人类分裂》	93	63

规格参数

传输方式:线缆 / 无线 2.4GHz
接口:USB
分辨率:5000DPI, 100IPS
可编程按键数:7个
尺寸:127.49mm × 78.36mm × 41.31mm
重量:128g
灯光:约 1680 万色 RGB
参考售价:199元



艺术与信仰的碰撞

艺珺ROG豪华电竞行政套房入住体验

作者:戴寅

“上有天堂,下有苏杭”,提起杭州,你会想到什么?是柔美的西湖,还是海潮起落的钱塘江?抑或是那充满神话色彩的断桥与雷峰塔?作为国内互联网产业最发达的城市之一,杭州和电竞也有了不解之缘。电竞数娱小镇开业、知名一线战队选择杭州作为主场,让杭州又有了电竞之都的称号。这座充满着古韵之美的城市,在电竞的加持下更加充满活力。那么,当酒店、艺术和电竞融合,又会迸发出怎样的精彩体验呢?

杭州滨江艺珺酒店,宝龙酒店集团第一家豪华型艺术酒店,由世界著名的酒店室内设计公司HBA操刀,酒店的外观极富视觉冲击力,“悬浮”在空中的四层建筑结构独树一帜又充满科技感,拥有别具一格的钱塘江边的“云端体验”。其有独立嵌入式画廊,汇聚当代新锐艺术家作品,将艺珺酒店与生俱来的浪漫和文艺气质展露无遗。

致力为玩家打造发烧级电竞游戏装备的华硕ROG和艺珺酒店合作打造了独特的艺珺ROG豪华电竞行政套房。五星级规格的豪华酒店与顶级硬件品牌的强强联手,让它一出世就显得与众不同,这也是国内电竞酒店中为数不多的旗舰融合。我们体验了这个让发烧玩家无法拒绝的套房,一起来感受一下吧。

走进客房,房间中广泛运用了云石、原木、金属等材质,以利落的流线设计做勾勒,当光线透过菱形玻璃幕墙而入,与各种材质碰撞,轻奢简约风呼之欲出。宽大的房间,地面上巨幅的ROG信仰地毯,沙发上红黑相间的“败家之眼”抱枕,满屋的高端电竞装备,又将玩家拉回到充满现代感的电竞氛围中。

艺珺ROG豪华电竞行政套房由两个房间组成。外面的客房是为玩家提供电竞娱乐的主要场所。客房中65英寸的巨幕游戏显示器ROG Swift PG65UQ非常显眼。4K分辨率120Hz刷新率,支持G-Sync Ultimate、HDR1000和DCI-P3色域,是目前国内最顶级的大屏幕游戏显示器。

虽然售价高达34999元,但依旧受到众多顶级发烧

玩家的追捧,抢购一空,而在这里,你可以轻松地体验到它带来的巨幕游戏体验。和ROG Swift PG65UQ搭配的主机自然也不会差。华硕ROG G21电竞游戏主机为玩家带来了高端游戏硬件,无惧4K分辨率,让你拥有畅快的游戏体验。

玩腻了PC游戏觉得不过瘾?那么就试试主机游戏吧。打开PS4 Pro,拿起游戏手柄,让主机给你带来平时不曾体验过的大屏幕游戏感受。4K分辨率、HDR、60fps,ROG Swift PG65UQ能完全释放PS4 Pro的最高游戏机能,让玩家驰骋在HDR中感受不一样的画面体验。

只在短视频里见过的电竞太空座舱,在这里,你可以亲自上去体验,把玩。进入ROG定制的电竞太空座舱,升降调整姿势,戴上耳机,拉回键鼠,一切都充满了仪式感,你可以充分沉浸在自己的游戏世界中。

所以时尚的情侣们也不用担心,两套独立的高性能配置足以满足开黑或独自娱乐等多方面的需求,再也不用为了抢电脑而苦恼了。

走进卧室,巨大的ROG“败家之眼”地毯绝对是信仰粉的最爱。墙上布置的ROG人物原画可是其他地方很难见到的艺术作品,在这里和艺珺酒店的艺术气息很好地结合在了一起。

躺到宽大的床上,来自顶级品牌金可儿的床垫绝对能让你睡上一个好觉,舒服到不想起床。不过你还是一定要起床的,艺珺酒店“早餐食好”的餐饮理念带来了新式杭派的全新早餐体验,值得一试,记得按时吃饭。



总结

ROG粉值得一去的信仰之旅

酒店,不仅仅作为晚上睡一觉的地方,也是打开陌生城市的一道门。融合了ROG信仰的电竞之魂,住酒店就变得更为充满奇遇。坐在房间里,在窗外的繁华与古典的包围中,放点音乐,或是体验一下顶级发烧电竞装备,感受平日里难得体验到的价值近十万元的信仰套装,出门在外也能和好友们在线激战,找回熟悉的驰骋战场的感觉。点亮ROG Swift PG65UQ,在巨幕中开启新的电竞酒店体验,对于ROG的信仰粉来说,这何尝不是一个难忘的信仰之旅?

蒸汽朋克与奢华的碰撞

AZIO RCK ARTISAN双模蓝牙机械键盘体验评测

作者:马渝曦

从第一台具有实用价值的打字机到目前大家使用的键盘,已经过去了一百多年了。指尖飞舞,当键盘在机械轴和薄膜之间不断轮回,常规的性能和手感已经无法再刺激玩家的神经,个性化和定制风就再次成为了市场的主导。我们收到了来自AZIO的RCK ARTISAN双模蓝牙机械键盘,充满浓厚蒸汽朋克风格的复古外观和奢华的进口牛皮,足以让它成为个性化玩家关注的热点,那么这款产品到底能给大家一种怎样的体验呢?

从外观设计上来看,AZIO RCK ARTISAN蓝牙机械键盘在个性化方面可谓赚足了眼球。该键盘的设计灵感来源于老式打字机,相比之前104键的产品,87键的AZIO RCK ARTISAN更具有复古打字机的气质。键盘四周的框架由古铜色铝合金打造,给人以厚实坚固的感觉,框架上配有六角形螺栓,增强了复古感。面板包裹了进口牛皮,奢华感呼之欲出。这样的组合,不仅带来了强烈的蒸汽朋克金属风,还拥有独特的质感表现,是专属个性化品位、工艺和文化的体现,具有极强的视觉冲击力。

与玩家们平时接触到的键帽不同,AZIO RCK ARTISAN蓝牙机械键盘采用了圆形的键帽设计,很好地还原了复古打字机的感觉,让玩家敲击时更有代入感。键帽外层包裹了和边框同色的塑料框架,可以单独拆卸。键帽本身采用了半透明ABS材质,表面有类肤涂层,触感细腻。键帽中心做了凹陷处理,可以贴合玩家手指。不过该键盘没有采用传统的人体工学阶梯状布局,

初次使用可能需要一点时间来适应。

键盘底部拥有四个巨大的圆形橡胶防滑脚垫,不但有很强的视觉冲击,防滑效果也非常不错。键盘提供了PC、MAC模式,还可以用USB和蓝牙两种连接模式,切换拨动按钮就位于顶部,功能的切换上还是很简单。同时按键的白色背光灯有四种(长亮、熄灭、呼吸、点亮),与键盘外观非常协调,为整个键盘增色不少。

AZIO RCK ARTISAN采用的是自家研发的Typelit机械轴,官方宣称按键寿命超过了5000万次。其手感类似于Cherry青轴,带有轻微的段落感,没有青轴明显,但是比茶轴还是强不少,按压时伴有明显的噼啪声。由于触发压力达到50 g ± 10g,比传统黑轴更高,加上1.6 mm ± 0.5mm这样较短的触发行程,使用时手指较为用力,对玩家的手指力度要求较高。这样的手感可能是目前最接近打字机手感的产品了,与主流产品完全不同,需要玩家很长一段时间去适应这样的手感,否则很容易出现误按、文字输入不连贯等问题。

规格参数

连接方式:蓝牙 /USB 混合双模
键盘标准:87 键
轴体类型:AZIO Typelit 机械轴
背光效果:单色
尺寸:328mm × 143mm × 42mm
重量:1.1kg
参考售价:**1499** 元



总结

穿越时空的另类工艺品

AZIO RCK ARTISAN双模蓝牙机械键盘是一款个性化极为出众的产品,蒸汽朋克金属风加上进口牛皮的包裹,能完全抓住喜欢这种复古风的玩家的眼球。PC/MAC模式加双连接方式让产品能与各种设备搭配使用,而Typelit机械轴对于打字机手感的深度还原对于游戏甚至是办公用户来说都显得不那么实用,但是对于家用等轻应用场合却十分搭配,还能很好地搭配使用场景的氛围。总的来说,这是一款气质独特的产品,特别适合追求复古品位的文艺青年们选择。

小狮子看市场

擦亮眼睛 颈挂入耳式蓝牙耳机市场混乱



江山代有才人出,各领风骚三五年。如今在运动蓝牙耳机市场,颈挂入耳式蓝牙耳机可谓风头正盛,知名耳机品牌几乎都推出了颈挂入耳式蓝牙耳机产品,而其市场份额也正步步攀升。

颈挂入耳式蓝牙耳机的优势何在

颈挂入耳式蓝牙耳机的兴起,源于使用者的矛盾需求。在使用尤其是运动时使用入耳式耳机产品,我们自然是希望耳机小一些,佩戴舒适,否则耳朵还真是难受。可蓝牙耳机本身结构复杂,太小的人耳式蓝牙耳机又避免不了内置电池容量不足、续航时间短的缺点,还由于体积小,设置接听比较困难;更重要的是,运动时幅度过大难免会出现耳机脱落的问题,过小的人耳式蓝牙耳机这一脱落,不是坏就是丢,问题闹大了。

而颈挂入耳式蓝牙耳机增加了颈挂项圈,将蓝牙及电池部分设置在颈挂圈中,再通过线与耳机连接,这样项圈体积增大,能增大电池容量并保证功能较多。而戴在耳朵上的只是耳机部分,既轻便又不容易丢失。至于增加的项圈部分,没关系的,脖子可比耳朵强大得多,项圈那几十克重量,对脖子来说基本上无感,而且在不少人眼中,项圈还是不错的装饰

市场混乱,该如何面对

当一款新产品上市或新的应用模式出现时,往往会面临着一个混乱期,而门槛较低的耳机市场更是如此。君不见,蓝牙耳机流行,动铁耳机兴起,都让耳机市场经历了一场混乱甚至是洗牌。

而颈挂入耳式蓝牙耳机兴起也带来这一效应。著名的耳机品牌森海塞尔、AKG等虽然也有颈挂入耳式蓝牙耳机产品,但区区一两款产品,销量不大,市场反响也较低,几乎可以无视它们的存在,而漫步者凭借较低的价格,获得了一定的市场份额,但其影响力较小,却是不争的事实。老牌耳机厂家的困境,一方面反映出它们对市场反应慢一拍的顽疾,同时也说明了在互联网的影响和冲击下,老牌耳机厂家的品牌含金量在降低,产品溢价能力在减弱。

相应地,华为仅凭借 FreeLace 一款产品,就获



好的颈挂入耳式蓝牙耳机设计非常漂亮

品。实际上,无感佩戴方式在运动耳机市场大获成功后,颈挂入耳式蓝牙耳机已经成功地向家用市场和 HiFi 领域挺进。

得了不错的销量,而小米的项圈蓝牙耳机也颇受欢迎。品牌的马太效应,已经由耳机延展到配套和外设产品上。而众多小品牌产品则是新兴市场的最大得益者,其中虽然不乏性价比较高的产品,但混乱的市场,也难免出现良莠不齐的产品,耳机市场虚假宣传的恶疾,继续在颈挂入耳式蓝牙耳机上延续,老套的 6D、9D 等莫名其妙的名词,已成为一些厂家的“祖传”虚假宣传词。同时,主动降噪也成为颈挂入耳式蓝牙耳机的宣传点,但对于那些不谈降噪方式的低价耳机而言,虚假宣传的概率很高。

而在设计上,不少颈挂入耳式蓝牙耳机也存在问



华为平板 M6

语音和人脸识别等特性,都为小米 4 plus 增色不少。说起配置,联想 X104 并不算出色,但 799 元的价格,足以凸显其性价比,毕竟并不是每一个使用场合都要求高配置的。而在这一价位上,联想 X104 实现了 8.9mm 的厚度,530g 的重量,轻薄表现不错。它还支持杜比音效,音质不错。它采用防滑磨砂外壳,做工不错,这些特性都让它拥有不错的销量。

本周消费提醒

TOP1

酷睿F处理器大卖,攒游戏PC的可以考虑

TOP2

故意缩水? 新款MBA的SSD读取速度下降

TOP3

配风冷,B350主板也能用锐龙9 3900X

TOP4

2019 上半年哪些手机最保值

提醒 1: 英特尔推酷睿 F 系列处理器本是为了应付 14nm 产能不足的危机,结果出乎意料,酷睿 F 系列处理器在市场上热销,据英特尔一高管称酷睿 F 系列处理器已经占到了英特尔台式机处理器的 10%出货量份额了,部分地区甚至达到了 16%之多。目前无核显的酷睿 F 系列处理器主要有酷睿 i9-9900KF、酷睿 i7-9700KF、酷睿 i7-9700F、酷睿 i5-9600KF、酷睿 i5-9400F、酷睿 i3-9350KF 及酷睿 i3-9100F 这几款。酷睿 F 系列处理器的价格也比带核显的标准版便宜一些,像最热门的酷睿 i5-9400F 售价只要 1299 元,比标准版便宜了 200 元。让酷睿 F 系列处理器大获成功的不仅是更高的性价比,英特尔还吸取了以往的教训,与显卡厂商合作推出了更超值的捆绑套装,它还跟 PC 装机商合作推出了多种采用酷睿 F 处理器的整机,整套购买的话更实惠。

提醒 2:“羊毛出在羊身上”,既然厂商调低了新品的售价,那么产品的一些功能缩水就是必然的。苹果最近发布了新款的 MacBook Air,相比 2018 款来说,产品进行了一些实用的升级,比如增加了原彩显示,但价格便宜了 100 美元,即 2019 款 MacBook Air 的基础配置款的价格为 1099 美元,学生用户购买优惠价格为 999 美元。既然价格下来了,那么产品的有些功能就会缩水。从实际测试来看,2019 款 256GB MacBook Air 的数据读取速度为 1.3GB/s,写入速度为 1GB/s,作为对比,相同配置的 2018 款 256GB MacBook Air 的数据读取速度高达 2GB/s,写入速度为 0.9GB/s。综合对比下来,虽然新旧两款产品的写入速度相差不多,但数据读取速度新款却落后于旧款 35%,从 2GB/s 减至 1.3GB/s。换句话说,100 美元的优惠就是靠给 SSD 降速来实现的。

提醒 3:AMD 锐龙处理器的兼容性一直备受称道,至少到明年都会坚持 AM4 接口,这就使得老老板可以轻松用上新处理器。这不,第三代锐龙处理器刚上市,各家的 300、400 系列主板就升级 BIOS 做好了准备,部分厂商甚至解锁了 PCIe 4.0(尽管 AMD 表态不允许)。那么,老老板搭配新款锐龙处理器,性能上会有什么损失吗?经过小狮子反复试用来看,即便是第一代的 B350 主板,依然可以带动 12 核心的锐龙 9 3900X,性能、超频和在 X570 主板上没什么两样,唯一要注意的就是得选一个好点的风冷散热器,顺带给主板供电区域降温。为什么最好不用水冷系统呢?因为水冷系统只能照顾 CPU 处理器本身,而周边的 VRM 电路就顾不了,风冷散热器则可以顺带给 VRM 电路降温,从而保证处理器在超高负载时不至于降频。

提醒 4:近日,国内专业二手手机数码回收平台“回收宝”公布了 2019 年上半年新机保值榜,排名第一的是一加 7 Pro,发售价 4999 元,最高估价 3842 元,保值率高达 76.86%。保值率前十机型分别为:一加 7 Pro、华为 P30 Pro、华为 P30、红米 K20 Pro、一加 7、荣耀 20、OPPO Reno 十倍变焦版、小米 9、Realme X、OPPO K3。所谓保值率,即最高回收估价/新机发售价。据了解,该榜单收录的是 2019 年 1 月 1 日~6 月 30 日发布的主流机型,不包含概念机。众所周知,苹果 iPhone 的保值率在手机圈一直是最高,根据回收宝之前发布的苹果、安卓平台手机保值曲线来看,苹果手机在使用 3 个月还能以原价的 87%卖出,而安卓手机只能卖出 75%的价格。在使用一年后,安卓手机的价格就只有原价的 51%,而苹果手机依然保持 65%的价格。这次 iPhone 没有入选,原因有些尴尬:苹果在 2019 年上半年没发布新机。

本周榜单 安卓平板电脑销量排行榜

每周小狮子会选择一类产品,在读者中进行调查,结合销量为大家推出排行榜。本周就来看看安卓平板电脑的销量排行榜吧,看近期有哪些产品值得大家出手!

- No.1:华为平板 M6(麒麟 980/4GB/64GB/10.8 英寸) 2299 元
- No.2:小米平板 4plus(骁龙 660/4GB/64GB/10.1 英寸) 1899 元
- No.3:联想 X104(MSM8909/2GB/16GB/10.1 英寸) 799 元

麒麟 980 的加持,让华为平板 M6 拥有主流高端的性能,而 2K 屏、哈曼卡顿四单元音响,让它在影音表现上出类拔萃。在功能上,这款平板增设的电脑模式、儿童模式拓宽了用户群,针对性的优化,更让用户用起来得心应手。再加上应用分屏、智能识物、AI 语音这些智能应用的提升,也就难怪华为平板 M6 上市不久,就在销量上拔得头筹了。

8620mAh 的电池容量,让小米平板 4plus 拥有长达一天的电池续航时间,它支持 4G 上网,即便在外使用,依旧可以无忧使用。它内置丰富的图书、游戏,并采用了性能不错的骁龙 660 处理器,再加上做工出色的金属外壳、1300 万像素的摄像头、支持 AI

如果大家想看到更多的内容,请关注小狮子负责的钛师父微信公众号吧(微信搜索公众号 dnbxman)!

要轻薄也要玩网游,笔记本购机思路解析

在此前的暑期笔记本推荐文章里,我们收到了很多读者朋友关于轻薄网游本的推荐诉求,事实上这也挺符合现代大学生学习之余的娱乐需求,但轻薄网游本也同样要根据不同的标准来进行区分,也并不是每个人的需求都一模一样,本期我们就来跟大家聊聊轻薄网游本该如何选购吧。

男生请注意:轻薄之余,机身尺寸不能小

我并不建议大学生,特别是要玩游戏的大学生为了轻薄去选择小尺寸本(特别是男生),哪怕你选择的那款小尺寸本可能硬件规格还不错,但问题在于小尺寸意味着散热设计空间较小,很难有能够充分释放性能的机型,而且升级空间也比较小,往往价格还不便宜,所以我同意大家去考虑轻薄,但尺寸一定要坚守在 14 英寸以上这个级别。

事实上在这个尺寸,也已经有很多轻薄型高性能本出现了,比如机械革命 Z2 Air,这款 15.6 英寸本的

体重不过 1.82kg,机身厚度在 20mm 以内,但是有 Core i7 9750H 处理器和 GTX 1650 4GB 显卡组合,玩《APEX 英雄》在最高特效下也可以超过 65fps,流畅度是很有保证的,哪怕是玩要求更高的《全境封锁 2》,中等特效也能跑到超过 60fps,所以像机械革命 Z2 Air 这种就已经算高性能轻薄网游本了,因为它同时还兼具了一定的大型单机游戏运行能力,价格也相对比较合理,适合大学生选择。



机械革命Z2 Air
近期最低价: **6199** 元
15.6 英寸全高清 /Core i7 9750H/GTX 1650 4GB/8GB/512GB SSD/1.82kg

《英雄联盟》爱好者, MX 系列独显轻薄本就是好选择

就像我所说那样,每个人对网游的定义可能都不太一样,目前绝大多数年轻人主要玩的网游还是《英雄联盟》,而这是一款对性能要求并不高的电竞游戏,如果仅仅是要求能玩,其实处理器集显往往就足够了,Core i5 8265U 的 UHD Grphics 620 全高清最高特效就能达到 60fps 以上的成绩。但如果想要获得完全流畅的体验,同时还希望笔记本足够轻薄,那就依然需要独立显卡,而且入门型号就已经足够。

NVIDIA 针对轻薄本的独显最经典的代表就是

MX 系列,最新的是 GeForce MX250,它与 MX150 是相同的 GP108 核心,不过频率相对更高一点,但两者的性能差距很小,所以无论是 MX250 还是 MX150,都是比较适用于轻薄本的网游独显,在《英雄联盟》全高清最高特效下也能实现超过 120fps 的帧速。这种类型的轻薄本有很多,14 英寸的代表机型我们认为是华硕灵耀 S 2 代,4899 元可入手 Core i5 8265U 处理器、8GB 内存、MX150 2GB 独显和 512GB SSD 的版本,多种颜色外壳也能增加个性化选择空间,适合年轻人。



华硕灵耀S 2代
近期最低价: **4899** 元
14 英寸全高清 /Core i5 8265U/ MX 150 2GB/8GB/512GB SSD/ 1.4kg

女生也爱玩,轻薄游戏也别忘颜值

现在越来越多的女生也喜欢玩网游,当然,很多还是集中于《英雄联盟》,所以女生们在选择轻薄网游本时硬件配置可以集中在小尺寸产品上,而且对女生来说,玩游戏可能只是娱乐项目之一,电影电视综艺节目、淘宝天猫京东都是与游戏并列,甚至是更重要的业余生活选择,所以女生买轻薄网游本就不能单纯集中看硬件配置,外形设计、易用性以及售后服务都应该多方面考虑进来。

所以,一线品牌是相对靠谱的选择,硬件配置保持 Core i5 8265U 处理器、8GB 内存和 MX 系列独显即可,不建议图性价比去选择低内存版,因为很多轻薄本内存是无法升级的。外形方面可以考虑更耐看的彩色系,比如玫瑰金等,13.3 英寸 1.2kg 出头的体重比较适合女生,屏幕如果有高标准,比如 100% sRGB 覆盖就更方便看视频和网购服饰之类的需求……选择面其实也挺广,比如联想小新 Air 就是还不错的考虑对象。



联想小新Air
参考价格: **5499** 元
13.3 英寸全高清 100% sRGB/ Core i5 8265U/MX 250 2GB/ 8GB/512GB SSD/1.25kg

微星 GF63 游戏笔记本消费者报告

在游戏本领域,微星算是相当专注的准一线品牌,几乎没有做别的产品线,因此品牌旗下游戏本也有相当多的细分,GF系列的定位相对主流,但这并不意味着在品质上有缩水,事实上这个系列还挺有特点,今天就听几位消费者聊聊对GF63的使用体验吧。

值得点赞	问题不足
体型轻薄,窄边框挺好看 性能释放还不错,电池续航比想象中好 HDD和内存还可升级,性价比高	外壳较烫,风扇时常运行在高转速下

- 15.6英寸全高清
- Core i5 9300H
- GTX 1650 Max-Q
- 8GB
- 512GB SSD
- Windows 10



本机价格
5999 元

消费者
综合评价

7.5 分

消费者:白庆
职业:私企职员

我平时喜欢玩一玩老游戏,爱怀旧,对硬件性能的要求倒是不高,虽然微星 GF63 的显卡是低功耗的 Max-Q 版,但对我来说是绰绰有余了,同时也可能是因为功耗较低的关系,GF63 的续航其实比我想象中要好不少,有好几次我用它办公都忘记插电源或开线板开关,但它都能坚持四五个小时。当然这笔记本最大的优势还是体型轻巧,虽然一开始看网上的图我还以为是传统的板砖型,但实际上很轻,也并不厚,屏幕也是左右窄边框设计,虽然背光只有红色,但颜值还是在线的,个人比较满意。

消费者:于少辉
职业:学生

我买微星 GF63 就是为了方便跟同学一起玩游戏开黑,平时还爱看看 B 站视频,GF63 性价比还不错,因为我的专业也用不着太强的处理器,Core i5 9300H 已经够用了,而且我拆开笔记本看了一下,预留了 2.5 英寸的 SATA 升级位和内存插槽,已经下单了一条 16GB DDR4-2666 和一块 2TB HDD,坐等升级!它的散热我觉得算是两极分化,性能释放是挺好的,长时间玩游戏也能保持帧速稳定,但可能因为太薄,热量很快就能传到键盘位置,玩久了实在烫得不行,而且风扇随时处于狂转状态,所以我现在都是外接键盘耳机来玩……

编辑点评

主流、轻薄、高性能

作为主流价位游戏本,能做到微星 GF63 这样有轻薄设计特性其实很有挑战,因为设计成本一旦上去,就很难顾及到硬件配置等方面,但好在 GF63 做到了很好的均衡,它取消了一些对此价位游戏本意义不大的功能,比如高刷新率屏,而同时也丢掉了读卡器等还算比较实用的接口。但瑕不掩瑜,它至少在主流价位实现了轻薄与高性能兼具,实属不易。

第三代锐龙的高性价比座驾 市售B450游戏主板推荐

作者:王诚

目前AMD 500系列主板只有X570上市,由于该主板定位高、规格高自然价格也偏高。如果用X570搭配锐龙5 3600这样的中端产品,会影响整个平台的性价比。所以目前性价比最高的第三代锐龙座驾还得是B450。

华硕TUF B450M-PRO GAMING

参考价格:699 元

不得不说华硕 TUF B450M-PRO GAMING 是中端市场上人气非常高的一款产品。主板采用了 TUF GAMING 系列标志性的军事风格外观设计, 配上支持 AURA SYNC 神光同步的灯效,颜值出众。

扎实的用料一直是华硕 TUF GAMING 的优势所在。在供电部分采用的是 DIGI+ 数字供电配上 TUF 电感、TUF 电容、TUF 晶体管,稳定性高、寿命长。同时主板采用了 SAFESLOT 高强度插槽、ESD 静电防护、内

存过压保护、TUF LANGuard 网络安全防护以及不锈钢防潮 I/O 背部接口等配置, 保证主板稳定使用无忧。除此之外,华硕 TUF B450M-PRO GAMING 声卡为旗舰级 Realtek S1200A,还配有和 DTS 联合开发的电竞特工音效,通过先进的仿真模拟技术,提供身临其境的游戏音效体验。

可以说华硕 TUF B450M-PRO GAMING 是集高颜值、高稳定性、高性能于一身的高品质产品,特别适合用来和新一代锐龙 5 打造一套高性价比游戏平台。



技嘉 B450 AORUS M

参考价格:669 元

技嘉 B450 AORUS M 有电竞小雕之称,这款产品同样是中端市场上非常热门的一款游戏主板。别看产品为 Micro ATX 板型, 但其采用了服务器级别的混合数字供电设计,配上长寿命固态电容、定制雷电铁素体电感以及大型散热片,支持八核锐龙都不在话下。

这款主板在散热方面是下足了功夫, 搭载有技嘉 Smart Fan5 智能风扇技术, 通过 5 个温度传感器精准

测量温度并控制风扇的转速, 还支持风扇智能停转技术,减少风扇运行过程中的噪音。同时主板在 M.2 插槽位置提供了散热片, 解决了 NVMe SSD 在运行过程中的高发热问题。

技嘉 B450 AORUS M 在使用体验上可圈可点,主板炫彩魔光灯光系统、经过了优化的魔音音频技术以及带有 cFos 软件的千兆网卡。总体来说, 技嘉 B450 AORUS M 也是一款综合实力突出的产品。



微星 B450M MORTAR

参考价格:649 元

用料扎实、规格出众又有一定价格优势, 让微星 B450M MORTAR 在玩家中间也具备了很高的人气。主板采用了增强型 PWM 散热模块和经过了优化的电路设计,保证多核处理器在满载运行时依然能保持较低的温度,防止处理器降频影响性能。产品通过优化线路布局 and 将内存线路完全隔离,保证内存拥有更强的超频性能和更高的稳定性,用户无需担心游戏过程中系统会

出现崩溃的现象。

微星 B450M MORTAR 还是同类产品中少有的提供 2 个 32Gbps 带宽 M.2 接口的产品之一,考虑到现在 NVMe M.2 SSD 价格便宜, 这样的配置更能满足用户对于高速存储设备的安装需求。在对游戏的优化上,主板除了提供游戏专用接口、专用热键之外,还是用电竞音效组件,让玩家操作更流畅、音效体验更为震撼。



华擎B450 Steel Legend

参考价格:739 元

华擎 B450 Steel Legend 是目前市面上少有的 ATX 板型的 B450 主板之一,比较适合那些对主板扩展性能有较高需求的玩家。产品在用料上不乏亮点,PCB 采用的是高密度防潮纤维, 内层由 2 盎司铜箔打造而成,让主板免受湿气伤害的同时,电源效率更高、温度更低。供电元件采用的是华擎新一代 60A 电感和尼古康

12K 黑金电容,能改善主板的供电性能和稳定性。大型合金散热片能强化散热能力,让系统运行更可靠。同时主板提供有双 M.2 插槽和双 USB 3.1 Gen2 的配置,更便于满足玩家高速存储的需求。

另外主板散热片部分均带有 RGB 灯效,除了能设置灯光颜色和亮灯模式之外,还能与各种发光设备同步灯效,打造出统一的灯光效果。



高性能又不失性价比,7nm 3A 游戏配置推荐

作者:薛昱

	型号	价格(元)
CPU	AMD 锐龙 7 3700X	2599
内存	美商海盗船 DDR4 3000 16GB 套装	729
主板	技嘉 X570 GAMING X	1688
显卡	讯景 Radeon RX 5700	2799
SSD	浦科特 M9PeG 512GB	539
硬盘	希捷酷鱼 2TB	375
电源	航嘉 WD600K	399
机箱	航嘉 MVP Apollo 阿波罗	399
总价		9527

站长点评:7月7日的时候,AMD 同时推出了全新 7nm 制程的处理器和显卡。新产品确实没有让玩家失望,不仅性能有惊喜,而且价格也很实在。现在要组建一套性能和价格兼顾的 3A 游戏平台,该如何选择硬件呢?

锐龙 7 3700X 虽然并不是新一代锐龙 7 系列中定位最高的产品,但是其依然拥有 8 核心 16 线程的高规格,3.6GHz~4.4GHz 的频率也不低, 还有 4MB+32MB 的大缓存。与竞品酷睿 i7 9700K 相比,其在整整多出 8 个线程的同时,单核心性能也并不处于下风, 价格还比对手低。因此站长觉得锐龙 7 3700X 才是 2000 元级别上最值得购买的处理器。

与锐龙 7 3700X 搭配的主板自然首选 X570,这是首款支持 PCIe 4.0 的主板,还配备了双 PCIe 4.0 × 4 M.2 插槽,能带来更快的数据存储体验。具体产品上站长选择的是技嘉 X570 GAMING X , 这款主板虽然外观炫酷指数一般,但其使用价值很高。产品扩展性能强、用料扎实厚道、搭载有超耐久技术稳定性超强。同时这款主板采用了 Realtek 8118 网卡并配有

智能管理软件,确保游戏始终优先分配网络。魔音音效系统提供高质量音效解析能力,为用户带来更为逼真的音效体验。

与第三代锐龙处理器一起发布的还有 RX 5700 系列显卡, 其中 RX 5700 在性能上要高于 RX2060, 很适合用来和锐龙 7 3700X 进行搭配使用。需要注意的是,目前市面上的 RX 5700 都是公版,产品其实都是一样的,怎么选择全看价格。站长之所以选择了讯景 Radeon RX 5700,是因为在截稿日(7月17日)这天, 该显卡有双重优惠活动, 满 2000 元减 200 元不说,晒单还能返 100 元 E 卡,算下来这款显卡比同类产品价格要便宜 100 元,性价比算是比较突出的。建议大家选购 RX 5700 的时候一定要注意多比较价格,选择便宜的产品入手。

预算有限但需求不低 适合锐龙5 3600平台机箱应该怎么选？

作者:胡进

对于手头并不宽裕的玩家来说,装机时自然要优先保证平台的性能。在此前提下,留给机箱的预算就并不太多。可是他们又对机箱的颜值、做工、散热以及灯效有较高的需求,那么机箱该如何选择呢? 接下来就以目前最为热门的锐龙5 3600+B450平台为例,研究一下主流用户该怎样选择机箱。

5500元打造锐龙5 3600游戏主机,机箱预算只剩200元

	型号	价格(元)
CPU	AMD 锐龙 5 3600	1599
内存	威刚 XPG DDR4 2666 16GB 套装	529
主板	技嘉 B450 AORUS M	669
显卡	华硕 TUF-GTX1660-O6G-GAMING OC	1599
SSD	惠普 EX900 250GB	249
硬盘	希捷酷鱼 1TB	279
电源	航嘉 WD500K	369
总价		5293

主流游戏用户的装机预算一般在5500元左右,这个预算下足以组建一套性能给力的中端游戏平台了,在1080P分辨率和高特效下玩转各种3A大作毫无问题。综合性能和价格的因素,锐龙5 3600+B450肯定是平台的首选。

在已经上市的第三代锐龙处理器中, 锐龙5 3600

虽然只是“入门款”,但是其依然拥有了六核心十二线程的规格,默认频率为3.6GHz~4.2GHz,3MB+32MB的缓存,不仅继续保持了锐龙产品在多线程性能上的优势,而且在单核游戏性能上也赶了上来,与竞品相比并不会处于下风。而B450价格早已稳定,再加上GTX1660,就能组成一套性能出色、价格实在的组合,特别适合主流用户选择。

在其他硬件的选择上8GB内存肯定不够用,考虑到马上内存就要涨价,现在肯定是买16GB容量一步到位。现在SSD价格很便宜,再买一个500GB的NVMe M.2 SSD也不到400元。再加上额定功率为500W的金牌电源,这些硬件全部买下来就要5293元了。

剩下200多元还要买机箱以及加强散热用的风扇,虽说预算比较紧张,但用户对于机箱的要求却一点也不低:外观炫酷、做工用料扎实、散热好、有灯效还不能是山寨品牌。那么这200多元你能否买到满足



尽管价格不高,但航嘉GX580H的颜值相当不错

要求的产品呢? 当然没什么问题,航嘉GX500H就是一个不错的选择。

200元也有兼顾价格和品质的好产品——航嘉GX580H



航嘉GX580H侧面

200元预算足以买到一款高品质的机箱产品了,航嘉GX580H无疑是这个价位上的佼佼者。

机箱的颜值跟价格高低并没有必然的关系,航嘉GX580H有黑白两种配色,前面板加入了大量的斜角设计,硬朗的线条勾勒出简洁、硬派风格,阳刚气十足。同时在前面板两侧还设置了6个大面积散热窗,通过这些散热窗就能将机箱前面板安装的RGB风扇灯光呈现出来。可以说航嘉GX580H的外观极具个性又酷劲十足。

这款产品在做工用料上也诚意满满,机箱全透侧面板并没有采用廉价的亚克力材质,而是扎实地采用了钢化玻璃材质,美观度、耐磨性能上都更加出色,能够将硬件的灯效充分地呈现出来。同时机箱内部做工工整,板材边缘都经过了处理,各种卡位和空位的公差



航嘉GX580H内部的硬件兼容性很不错

都不算太大。

现在市面上B450基本都是Micro ATX板型,GTX1660的长度也很有限,要是使用锐龙5 3600原装风扇的话,对机箱空间的要求并不高。要知道航嘉GX580H可是一个标准的中塔机箱,不仅能安装ATX主板,还能支持330mm长显卡、160mm高散热器,能轻松装入这套锐龙5 3600+B450+GTX1660的平台,甚至内部还有不少的富余空间,对提升散热性能是很有帮助的。此外,机箱还提供了3个3.5英寸硬盘位和2个2.5英寸硬盘位,可以组建强大的存储系统。

在散热方面,航嘉GX580H的表现也不含糊。机箱内部采用了分层设计,可以提升散热效率。机箱前面板两侧、顶部、背面都设置了大面积的散热孔,能加强空



机箱顶部的散热窗口

气流通。同时机箱内部设置了大量的风扇安装位,前面板有3个120mm风扇位,背面有1个120mm风扇位以及顶部有2个120mm风扇位。除了能安装风扇提升主机的散热性能之外,还便于安装水冷系统。顶部和前面板都能安装240mm冷排,无论是一体式水冷还是DIY的软/硬管水冷,都不在话下。

受预算的限制,航嘉GX580H如此强悍的硬件兼容性、扩展能力或许暂时还不能发挥到极致。但是我们应该往前看,用户以后肯定还是要升级,这时航嘉GX580H的优势就表现出来了。这样一款高颜值、高品质的机箱,价格仅200元出头,性价比真的很高。谁说低价就买不到好机箱,航嘉GX580H就是兼顾了价格和品质的好产品。

低成本如何点亮航嘉GX580H机箱

现在是个流行玩灯的时代,在装机时不少用户也有想加点钱打造出炫酷灯效主机的需求。航嘉GX580H的前面板和全透明侧面板已经给打造灯效提供了良好的基础,可是如果都选灯效好的核心硬件的话,那加的预算就多了,并不适合预算比较紧张的玩家。

比如大多数B450电竞主板虽然有灯,但亮灯区域面积偏小,那些灯效出众的主板,都是X470、X570之类的高端产品了,售价基本在千元以上。显卡也同样如此,一般只有顶配GTX1660才带灯,这些产品价格和GTX1660Ti都相差不远了,性价比并不高。内存也同样如此,带灯的内存会比普通的内存贵150元以上。

要想花钱不多也让主机亮起来的低成本方案也是有的,从风扇、机箱灯光装饰物着手即可。为了提升机

箱的散热效果,肯定是要加装机箱风扇的。如果直接装航嘉GX120风影、MVP120追影这样的RGB风扇的话,散热和颜值就能兼顾了。在航嘉GX580H上其实最低只要在前面板装两个RGB风扇,背面装1个RGB风扇就能让主机前面板、内部都有RGB灯效了。

如果觉得RGB风扇的灯效还不够,那么可以在机箱中加装RGB灯带和定制灯板来进一步提升灯效。需要注意的是,为了避免机箱装不下,一定要根据机箱的尺寸来进行购买。同时B450电竞主板一般提供有专门用于连接RGB灯带的插座,通过其可以对RGB灯带实现编程、灯光联动等玩法。在购买时一定要注意自己主板的型号以及插座的类型,如主板不支持灯光同步,就要单独购买控制器之类的配件了。



航嘉GX580H能将灯效很好地呈现出来



最近各家都在出新品,牛大叔想说的是:如今的新品不缺性能,但也不缺猫腻。笔记本的性能越来越强,但猫腻反而越来越多了,各种狗血的压缩成本,各种奇葩机型层出不穷,所以,大家在购买前一定要关注购机帮你评微信公众号,在后台提问。描述清楚自己的预算、应用(用来干什么)、机型类型和尺寸,以及品牌喜好,牛大叔团队会人工回复你,帮你推荐和抉择。

也请大家把购机帮你评微信公众号推荐给你的同学、朋友,这样你也可以摆脱“帮助购机=终身质保参考”的烦恼啦^___#。
欢迎扫描左侧二维码关注购机帮你评!

牛大叔购机经验谈

15.6英寸、17.3英寸抉择的细节问题你考虑到了吗?

暑期购买游戏本(高性能本)的消费者非常多,但在交流中,我发现很多消费者对于尺寸的抉择没有想透彻。

常见的想法是——17.3英寸好像很大很重,不便携,所以我买15.6英寸;有些人说,桌子小,17.3英寸放不下,所以买15.6英寸;当然更多人根本没有思考,只是觉得其他人都买15.6英寸的,所以我也就买15.6英寸。

不过,根据大叔我收集的信息,买游戏本的用户,绝大部分会给笔记本加散热垫来降低内部/外部温度,这样一来,就必须外接键盘了,机身必须再往后推移,其结果就是,既没有节约桌面空间,屏幕距离用户的眼睛还更远了,也就是我们常说的——“15.6英寸的屏,14英寸的观看效果”。

大叔也问了一些用户移动电脑的频率,中学生以及大部分开始上班的用户表示通常就是放在家里使用,切换位置的极少;绝大部分大学生表示要涉及到专业课和毕业设计时,才会频繁背着在寝室和教室两地移动,大部分时间还是寝室,只是期末要拿回家——实际上,游戏本(高性能本)的移动频率,并不像用户购买时想的那么高。

商用电脑QA

采购商用台式机做轻量级视频编辑,至少也要“小型机”,微型机慎选

Q:我自己开了个小公司,主要接一些视频短片拍摄和后期的活儿,以前在国企时比较信任商用台式机,所以也打算采购几台商用台式机来做视频编辑,不知道是否可行?另外有没有什么值得注意的问题?

A:这是可行的。如今商用台式机的分类很全,配置也有很高的,甚至可到桌面i9处理器。另外你做商用采购,配置都可以定制,甚至可以上专业显卡。或者说应该说,商用台式机就是为这些活儿准备的。不过有一点要提醒你:不要购买那种特别小的微型机,这种微型机更多适合35W以内功耗的处理器(受机身内部空间和散热组件规格限制),你要做视频,最差也要选择65W/8核处理器,而这种微型机根本发挥不了其性能(是的,是有卖,而且还可以上i9)。另外这种微型机也无法上独立显卡。总体来说,小型机



目前游戏本已有包括16.6英寸在内的四种尺寸

而另一方面,大部分2.6kg左右的17.3英寸机型,相对于2.3kg左右的15.6英寸机型,在性能释放尤其是处理器性能释放上要猛得多,而且散热表现也往往更好,这对于专业应用来说,是直接的效率提升。而在使用散热垫+外接键盘时,屏幕的视觉效果也是明显优于15.6英寸的。

在这里牛大叔并不是给大家强推17.3英寸机型,而是建议大家在购买前要充分考虑各种实际使用中的细节,避免留下遗憾。另外,现在除了15.6英寸、17.3英寸,又多出了16.1英寸和16.6英寸两个“中间尺寸”,大家可选的机型更丰富了,更没必要把眼睛死盯着一个尺寸啦。



最左侧的“微型机”并不适合需要多核高性能的专业用途

和微塔式是必需的。同时建议你在采购前先做功课,不要让经销商觉得你完全不懂行好忽悠。

采购超低价显示器要注意接口问题

Q:最近公司购买一批商用电脑,员工办公用,老板抠门,给显示器的预算超级低,结果我惊讶地发现,竟然真能买到500元一台的显示器,比如宏碁的、飞利浦的、优派的,还是FHD全高清分辨率款!这些显示器没有什么问题吧?

A:目前市面上出现了很多21.5英寸的TN屏显示器,分辨率是FHD的,所以指标上看起来不错,不过实际视觉效果……你问我有没有问题,那要看你如何理解“问题”这个词了。先不说TN屏的显示效果和色彩的确不理想,这些低价位显示器的接口也是大问题,因为要大幅抠成本,往往只有一个VGA接口,只能连接台式机,万一有员工用笔记本就必须使用转接线。最重要的是,显示器其实并不容



超低价显示器接口老旧且往往就一个,后续使用麻烦

易坏,再过三四年,电脑配置升级换代,这些显示器怎么办?那时候还有人愿意忍受这样的显示设备吗?建议你给老板说一下这些问题,让他斟酌一下。

高频问题解答

游戏本日常应用关闭睿频可有效降低发热量

Q:大叔,我买了游戏本,i5的,但夏天到了,就是平时在线看剧、办公,机身表面也都很热啊,除了加散热垫外,还有没有什么更有效的方式啊?

A:游戏本在满负载时,散热垫可降低显卡和处理器温度至少4℃左右,效果还是明显。但你觉得机身表面还是热,就只有使出终极大招了——关闭睿频。在Windows的电源选项的高级设置里,将处理器性能设置为“97%”左右,就能关闭睿频。但目前我们发现有些机器,这个选项给屏蔽了。那就要在BIOS里面关闭Turbo Boost功能了。另外,你也可以使用ThrottleStop这个软件,它有“Disable Turbo”功能,也能关闭睿频。关闭睿频后,i5 9300H处理器的封装功耗最大仅17W,频率2.39GHz左右,可让处理器狂降温,跑游戏也就70℃(当然游戏性能会受到一定影响),日常看剧什么的,处理器温度也就50多℃,整机闲置功耗更可降低到44℃——这样机身表面会凉快很多。

MateBook 14 暂时缺货,可选 MagicBook 替代

Q:牛大叔,我想买一台体验好的高性价比MX独显本,看了您的推荐打算买MateBook 14,结果发现到处都没货,连京东和苏宁都买不到,这是为什么?

A:MateBook 14是MateBook家族中性价比和易用性最好的机型,所以热销。另外,由于某些其他原因,上游厂商对华为的处理器供货还要等一阵,所以目前市场中出现了暂时的缺货现象。如果你急着用,我们推荐荣耀MagicBook的英特尔版,它的扬声器比MateBook 14还要好,而且综合体验也很棒,价格还非常便宜,起价只要4888元。

戴尔新款 G3 外观漂亮,但配置最高选择 GTX 1650/i5 款

Q:我发现戴尔的新款G3好漂亮呀,尤其是白色款,像玻璃一样光滑的白色A面,D面也是白色的,垫脚是蓝色的。不过听说戴尔G系列散热不理想,所以来问问能不能压住1660Ti款?

A:新款G3的白色款的确非常漂亮。不过正如你说的,它的散热规格偏低,在双高负载下,处理器最高35W,GPU勉强压住60W,所以,80W的1660Ti也只能输出60W。你如果中意它,只能买i5 9300H/GTX 1650款,这一组合散热勉强可以压住,在双高负载时,处理器可以稳定在35W左右,GTX 1650可以保持标准TDP 50W。不过,温度依然不低,无散热垫情况下,处理器最高102℃。



需要MX独显,机型重量最好不要低于1.4kg

Q:牛大叔,我想买台MX独显本,越轻薄越好,主要就是玩玩LOL、看看电影和处理文档,请问1.198kg的Vostro 5390独显版如何?

A:我们已经通过很多文章,反复强调一个基础常识:如果需要MX独显机型,一定不能选择太轻薄的机型了,因为这意味着内部空间狭小、散热组件小、散热能力差,最后只能通过处理器和MX独显都严重降频降性能来对付发热问题。华硕的Deluxe系列就是典型,外观漂亮超轻薄,但MX独显的实际性能和集显没区别。当然,具体机型要具体分析,但通常来说,1.4kg以下的MX独显机型,玩游戏时都会严重双降频,性能释放不会太理想(MateBook 13独显版除外)。我们的起配建议,是1.47kg的MagicBook英特尔款,实际上,该机也是MX轻便本市场中“清场”一般的存在。

揭秘一加影像团队： 每次软件更新就像给OnePlus 7“打鸡血”

此前,一加在海外正式面向全球用户,发布了2019年度旗舰——OnePlus 7系列。会上,被加油爱称为“张老板”的一加CEO刘作虎宣布,OnePlus 7 Pro获得了权威影像评测机构DxOMark给出的111的高分,超过了iPhone Xs Max和三星Galaxy S10 Plus,位列全球第二。

《一加影像白皮书》

张子贺,也就是 OnePlus 7 系列海外发布会上登台的产品经理,在我们的交流过程中,他提到的一个场景让我印象深刻:当他在台上公布 OnePlus 7 Pro 的 DxOMark 得分后,台下的海外媒体并没有表现出任何的“惊讶”,甚至还让他感受到了片刻“冷场”。这是让他和 一加 都没有预料到的,也从侧面说明了 DxOMark 作为一个“跑分软件”,在全球不同国家及地区的用户心中,认可度是不一样的。

根据张子贺的说法,一加送测 DxOMark 的一部分诉求,也是基于营销层面的考虑。尤其是在中国市场,有相当一部分用户将 DxOMark 得分的高低,直接与拍照的好坏画上了等号,既然一加有这样的实力,两全其美的事何乐而不为呢。

DxOMark 是一项关于拍照的基准测试,很多项目的指标都是可以量化的。也就是说,厂商如果想要得到比较高的分数,只要硬件素质过硬,拼命迎合其各项测试标准,或者针对性地进行“优化”就可以了。

走进测试实验室

作为《一加影像白皮书》的重要支撑,一加影像实验室也是我本次拜访一加影像团队的重点。与之前参观过的很多友商的实验室不同,作为目前亚洲最先进的影像实验室之一,一加的态度却显得非常开放,全程随便拍摄,整个实验室只有一处是禁止的。

1.自动化客观指标分析实验室

自动验证所有客观指标,一天可产出约 18000 项影像品质报告,大多数影像实验室做出的客观指标分析数据,都可以在这里得到充分的验证;

2.自动化相机功能测试

自动化验证相机的基本功能,这个好理解,就是不断的重复折腾相机,比如会不会拍个几百张就突然死机什么的;

3.高动态范围场景实验室

一加显然意识到了这个问题。

张子贺告诉我,经过几年的积累,一加的影像团队已经完成了多达几万字的《一加影像白皮书》,在符合一加对影像理解的同时,很多测试项目甚至比 DxOMark 更加完善。一加认为,拍照是一项用户主观判断高于客观数据的功能,如果完全按照测试的标准去调试,也许会物极必反。

他们还给我举了一个非常有趣的例子:DxOMark 对于画面是否有暗角的打分权重比较高,这是基于它是一个做相机测试起家的测试机构,一颗镜头是否有暗角当然重要,但如果放在手机上,就未必合理,或者说符合用户需求。比如很多滤镜就会把画面周围调得暗一点,以突出主体。

类似的案例还有很多,始终把用户体验与诉求放在第一位,永远是一加做相机的理念,也是他们建立自己的《影像白皮书》的价值所在。

可营造出约 1:128 曝光值差异的超高动态范围场景,主要是与 HDR 功能相关的测试,比如高光、弱光、大光比等等场景下,相机能不能有好的曝光表现;

4.3A 调试实验室

相机 3A 参数调试使用,包含自动曝光、自动白平衡、自动对焦,除了满足所有标准 ISO 的影像验证图标外,一加也研发了自己的测试图卡,也就是我前面提到的不能拍摄的部分,因为一加正在为它申请专利;

5.反射式光源实验室

在不同的光源组合下,进行所有反射式图卡及曝光时间的相关验证,打个比方,酒吧,或者商场,光源可能是多样且不固定的,相机是否能在这样的环境下准确曝光。

面向全球的用户调研

在这次拜访一加影像团队的行程安排中,有一个环节我相信他们肯定是“后悔”的,因为来自全球的数十家媒体和意见领袖,齐刷刷地给一加提了好几页 PPT 的问题,尤其是中国媒体,由于市场和用户需求的特殊性,很多意见和建议,可能是一加影像团队始料未及的。

作为一家从一开始就立志全球化的品牌,一加对于任何一个功能与体验的考量,都要基于全球用户,而不是单一市场。90%以上的男性用户数据,又在一定程度上让他们习惯了这群人的使用习惯,以及为他们做产品的模式。

但是,对于直男来说,特别是一加的极客用户群,拍照似乎并不是问题,你甚至可以在一加的社区看到替换原生相机甚至重写代码的加油,自拍什么的就更与他们无关了。

不过随着一加用户群的扩大、类型的增多,一加必须要正视这个问题——如何“适众”?张子贺告诉我,他们其实也意识到了这样的变化,在全球范围内做了很多用户调研,甚至 1 对 1 的交流,只是大众用户的意见可能需要甄别和筛选,一加现阶段更愿意去倾听专业用户的建议。

他给我举了一个例子,最近刘作虎在微博上做了

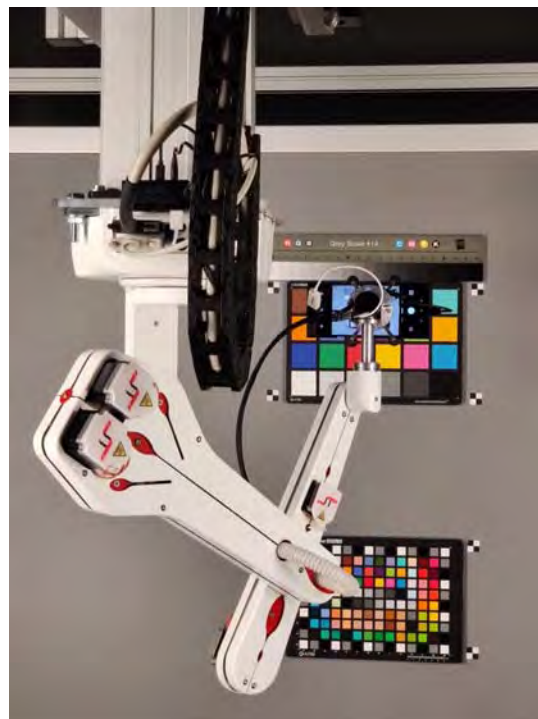
几次用户盲测,实际上也是在做调研,以判断用户对于照片的喜好。有些加油就会在他的微博下留言,比如“一加为什么没有黑白模式”……虎哥有时和朋友聚会,拍了张照片也会反馈给影像团队,我们为什么没有 XXX 功能……

坚持自己的真实、情绪化表达,与满足更多用户的需要,是一加影像团队正在思考与平衡的问题。从一加对于拍照的理解来说,可以用自动模式搞定的事,就尽量不用额外的模式和功能去做。但现实问题是,大众用户的诉求已经变成了“老子可以不用,你不能没有”。

实际上,一加的影像团队已经逐渐做出了很多改变与尝试,比如加入夜景模式;最近 OnePlus 7 系列的几次 OTA,也在不断调整成像风格;在全球各地建立场景库,使成像适应当地的天气和环境……

在一加影像团队看来,越是国际化的品牌,就越不能用一套标准来面对全球用户。所以我们有理由相信,随着时间的推移,无论全球还是中国市场,一加都会在拍照上,拿出越来越好的表现。

尽管拍照这件事也许永远没有标准答案,但用一加影像团队的话来说,刘作虎对他们的要求是:任何事都要做到全球顶尖。



这款“什么都搜不到”的APP，凭什么登顶各大应用商店？

作者:毛志鹏

近日,花漾搜索APP宣布正式上线。相信大部分对中国互联网市场稍微有所了解的人都会满头问号,搜索市场已经被瓜分得干干净净,百度几乎是一家独大,还有搜狗、360等在“挣扎”,就连腾讯搜搜也早在2013年就被并入搜狗,为什么还有人“不怕死”呢?

根正苗红的国家队作品

而在 App Store 中,花漾搜索竟然位列教育类应用榜首,并且获得了 5.0 的满分,好评过万,几乎零差评!

根据官方介绍,这是国内第一款专为青少年定制的搜索引擎,并且是首个应用人工智能技术筛选屏蔽涉及青少年不良信息的 APP。而它,是由新华社官方发布,自然是根正苗红的国家队出品。

为什么会在现在推出这样一款搜索引用呢?

我觉得,和现在互联网市场的繁杂和喧嚣不无关系,而且网络上充满了太多暴力、色情、虚假信息,非常不利于青少年的健康成长。根据中国互联网络信息中心(CNNIC)发布的第 43 次《中国互联网络发展状况统计报告》显示,截至 2018 年,我国互联网普及率达到 59.6%,其中 10~19 岁的青少年网民就已经超过 1 亿。

而这部分用户和成年人用着同样的 APP,自然是不合适的,国家对青少年“触网”这一现象也非常重视,而花漾搜索也就应运而生了。

专为青少年打造的资源库

首次使用会要求选择用户信息,还可以勾选“我是家长”的选项,在这里,强烈建议根据实际情况选择,因为进入之后就不能修改了(找了很久都没找到入口),只能卸载之后重新安装再选择。

如果选择为家长(左图),可以在首页看到许多“鸡汤”文章,如果想要学习如何教育子女,也是可以看看的。而如果是给孩子使用(右图),首页推荐的“鸡汤文”较少,大多是有声故事、视频,也比较符合预先选择的年龄段,不会有奇奇怪怪的东西出现。

而在这里,也可以点击旁边的小×将不感兴趣的内容屏蔽掉,软件也会学习你的使用习惯,尽量推送你感兴趣的内容。

而这些“鸡汤”中,甚至还有一些耸人听闻的“养生”文,我个人是比较反感这类文章的,对于一个针对青少年健康成长的应用来说,我认为不应该出现这类文章。这种看似一本正经的文字,对于缺乏太多生活经



扫描二维码即可下载 APP



仍然存在一些“鸡汤”文章



家长模式和孩子模式下的不同内容

验和分辨能力,特别是处于叛逆期的孩子来说,很容易造成误导。

而在花漾搜索中,同样提供了公众号,而这里所推荐的公众号,都是满满的正能量,青少年多看些内容,还是挺有好处的。

似乎更适合家有儿女的“80后”“90后”

对于一个刚上线没多久新 APP,其实花漾搜索还有许多小问题,比如软件提供了“防沉迷”功能,家长可以设置一个连续使用时长,到达预设时间后就会被禁止使用,这本是一个好事,但可选范围是 1 小时零 1 分开始,而休息时间同样也是一小时以上。

而我自己会要求孩子最多连续使用手机/iPad 半小时,休息时间倒不必一小时那么久,提供一个 15 分或者半小时的选项足矣。而且,作为一名强迫症患者,其实挺不舒服的,为什么就不能是整点呢?

相对于其他开放平台,花漾搜索所提供的内容都是筛选过的,比较适合青少年用户阅读、观看。但是,也正是因为经过了筛选,而且似乎官方筛选的内容也比较谨慎,所以收录的内容也比较老旧,并不是一个搜索平台该有的样子,我觉得,它更像是一个青少年资源的整合平台。



花漾搜索里的信息都比较老旧

经过筛选的搜索结果

虽然这个 APP 叫做花漾搜索,其实体验到现在,我都没有搜索过一次,也许正是因为这些相关资源太多,而且霸占了首页大部分内容,注意力完全被吸引过去了,反而没有注意到搜索本身,这一点似乎有点出乎意料。

至于搜索结果,作为一个 6 岁孩子的家长,我还是比较满意的。

我尝试搜索了许多字词,都没有发现敏感内容,即便是搜索“美女”这样的敏感词,花漾搜索都提供的一些适合儿童观看的音视频资源。而在百度首页(右)就已经不堪入目了,甚至不打马赛克可能我们还会被封号。

这样的例子非常多,像是“开车”这样再正常不过的词语,因为现在已经有了其他不可描述的意思,在百度的结果中就出现了很多不适合截图的内容。

但是,花漾搜索其实并不是一个称职的搜索引擎,举几个很简单的例子,比如这两天登上热搜的李荣浩求婚杨丞琳,这本是一个很平常的娱乐新闻,青少年不说追星,看看明星八卦也是很自然的事。但在花漾搜索



对“美女”一词进行搜索后的不同结果(左为花漾,右为百度)

中搜索“李荣浩”,结果中并没有相关信息,都是一些老掉牙的消息。

青少年看 NBA 也没什么问题吧?前不久火箭和雷霆公布的队员交易,维斯布鲁克和克里斯·保罗互换东家可是一个大新闻,在花漾搜索就看不到。

总结

虽然官方的宣传语是“2 亿青少年上网用花漾”,不过,我认为它并不太适合青少年独自使用,界面没有什么亲和力,有今日头条等应用的风格,大量的文字和拥挤的板块堆积,和宝宝巴士等专供孩子们使用的应用还是有所差距的,而且内容也不会有太高的黏性,甚至还不如腾讯、优酷等视频 APP 的儿童频道。

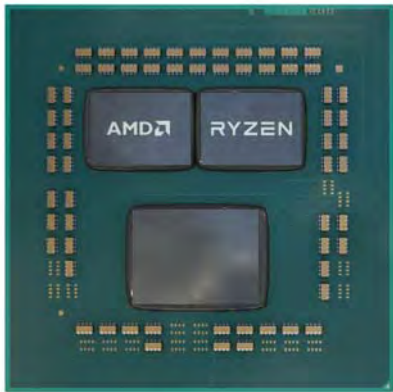
但是作为家长,我会让花漾搜索保留在我的手机里,一是学习一些育儿经验,二是可以选择一些适合孩子观看的内容然后将手机给他看那么 10 分钟 20 分钟,还有第三点,APP 中提供了一些小程序,比如识字、运算等,还是比较适合我家孩子这个年龄段的。

够强够稳才靠谱,设计师电源就该是这样

作者:周洪亮

AMD第三代锐龙上市掀起了一波升级热潮,毕竟新一代锐龙不但核心频率大幅提升,核心数量也突破了消费级的极限,旗舰型号锐龙9 3950X甚至达到了16核心32线程,这已经赶上面向HEDT平台的线程撕裂者了,因此也获得了广大设计师用户的关注。那么,如果采用这样的超多核心处理器来组建设计师电脑,电源应该怎么选择呢? 本期我们就来分析一下。

新一代多核心处理器平台供电要求严格



第三代锐龙旗舰锐龙9 3950X 包含了3个Chiplet,TDP为105W

新一代锐龙处理器虽说采用了业内领先的7nm工艺,有效提升了每瓦性能和功耗控制能力,但毕竟最高具备16核心,远超上一代的8核心,因此在总体功

Cinebench R20				
	AMD 锐龙 9 3900X	Intel 酷睿 i9 9900K	AMD 锐龙 7 3700X	Intel 酷睿 i7 9700K
单线程	514	515	500	493
多线程	7030	4985	5004	3498

新一代锐龙在3D渲染输出方面的性能远超现有消费级旗舰,非常适合设计师使用



X570主板供电规格提升,需要8Pin+4Pin外接供电

耗方面的上限又有所提升,其中锐龙9 3900X和锐龙9 3950X的TDP已经来到了105W。从各种评测的结果也可以看到,锐龙9 3900X全核心满载的实际功耗可达140W,解锁PBO之后还会更高,虽说这对于12核心处理器来讲已经是非常不错的表现,但同时也表明了供电设计不够强的中低端AM4主板上使用会出现加速频率不达标、供电电路温度过高的情况(根据实测,在入门级B350主板上使用锐龙9 3900X,如果不为VRM进行辅助散热的话,VRM满载温度可能高达130℃并导致处理器不能全速运转)。正因为如此,为第三代锐龙旗舰设计的御用座驾X570主板在供电方面也进行了强化,一线品牌的旗舰级X570甚至提供了夸张的14+2相供电设计,并标配8Pin+4Pin处理器辅助供电插座。这就意味着要完美发挥第三代锐龙旗舰的性能,一台能提供双8Pin处理器供电接头的高功率电源是少不了的。

高性价比准专业显卡也需要强力电源



安装Radeon Pro驱动软件可以让部分Radeon游戏显卡变身准专业显卡



Radeon RX Vega系列显卡变身准专业显卡,性价比相当突出

做3D建模的设计师朋友都知道,一块强力的专业级显卡对于提高工作效率的帮助是很大的,但是专业显卡的价格也是相当“专业”的,一般来说私人购买会很有压力。不过,AMD为旗下的Radeon显卡推出了Radeon Pro驱动软件,可以开放部分专业级显卡才具备的功能,也就是说,价格相对低很多的Radeon游戏显卡加上Radeon Pro驱动软件就可以变身准专业级显卡了,性价比非常突出。如此一来,设计师朋友可以考虑选择Radeon RX Vega56/64或更高端的Radeon VII来为专业建模软件加速了。不过,Radeon RX Vega56/64的TDP达到了210W/295W,而Radeon VII的TDP更是达到了300W,这也意味着要使用它们的话,必须要搭配一款12V输出足够强悍的电源。

设计师电源当然选一线品牌,高效又靠谱



航嘉 MVP K850 全模组金牌电源 参考售价:899元



航嘉 MVP K1000 全模组金牌电源 参考售价:1099元

设计师电脑不但对于电源的功率有较高要求,对于电源的稳定性和可靠性也是要求很严格的,如果渲染到一半因为电源不稳定而宕机,那损失可就大了。所以,设计师电脑必须首选一线大厂电源。此外,考虑到高端旗舰多核心处理器和高端准专业级显卡的总功耗,以及以后扩展多个高速存储设备的需求,电源的额定功率最好是选高一些,并且要通过80PLUS金牌认证,毕竟对于高功率电源来讲,转换效率也是非常重要的。

航嘉作为PC电源界的一线大佬,在产品品质方面自然值得信赖,其旗下的MVP K系列电源就非常适合设计师电脑选用。对于中高端设计师电脑来讲,航嘉MVP K850全模组金牌电源就比较适合,它通过了80PLUS金牌认证,在典型负载下的转换效率高达92%,长期渲染能节约不少电能,同时自身发热也可以得到有效降低;电源采用全模组线材设计,支持两组4Pin+4Pin处理器辅助供电,可以支持任何高端X570主板,它的+12V输出能力(占比达99%)达到70.8A,轻松支持双旗舰显卡;电源配备了智能启停技术,轻负

载下可以实现零噪声,而配备的智能温控滚珠风扇也具备低噪声的特点,不会打扰设计师的灵感涌现;用料方面,它大量使用了日系电容&固态电容,保证了足够的稳定性和使用寿命。总的来说,如果你组装一台锐龙9 3900X+Radeon RX Vega64的设计师电脑,可以优先选择航嘉MVP K850全模组金牌电源。

对于发烧级设计师电脑来讲,配置自然更上一层楼,例如选择锐龙9 3950X+Radeon VII这样的顶配。对于这样的配置,就需要更强一些的电源,比如航嘉MVP K1000就比较合适。MVP K1000属于K850的功率升级版,它也通过了80PLUS金牌认证,采用全模组线材设计,支持双4Pin+4Pin处理器辅助供电。K1000也配备风扇智能启停技术,配备智能温控滚珠风扇,工作噪声和K850一样控制得很低。K1000的+12V输出能力相比K850更强,达到了83.3A,支持双旗舰显卡更是毫无压力。此外,MVP K1000的+5V&+3.3V输出采用数字稳压技术,可支持组建磁盘阵列,稳定供电不掉盘。

总结 选好电源,为设计师电脑提供坚强后盾

设计师电脑典型配置		
处理器	锐龙9 3900X	锐龙9 3950X
内存	32GB	64GB
显卡	Radeon RX Vega64	Radeon VII
主板	X570	X570
硬盘	PCIe 4.0 SSD 1TB	PCIe 4.0 SSD 2TB
推荐电源	航嘉 MVP K850	航嘉 MVP K1000

不得不说,第三代锐龙的上市为设计师们提供了性价比非常高的高效工作PC解决方案,而要保证第三代锐龙发挥全部性能,并且能够长时间稳定工作,一款高性能、高品质的电源是不可缺少的。航嘉MVP K850/K1000两款全模组金牌电源不但拥有强劲的输出性能,还能保证足够静音,同时可靠性、安全性和稳定性都值得信赖,确实值得优先考虑。

内存一夜暴涨,真缺货还是乱涨价?

作者:汪小露

相信大家最近看到最为震惊的消息肯定少不了内存涨价,尤其是在看到“内存一夜暴涨30%”这样的报道字眼总忍不住要点进去看看到底是怎么回事。于厂商而言,涨价意味着盈利;于消费者而言,则变成了装机预算增加,尤其是在经历了6·18年中大促的历史低价之后,谁也不愿意看到价格疯涨,所以都想知道这样的涨价风潮背后到底是什么原因。今天编辑就跟大家一起来分析分析。

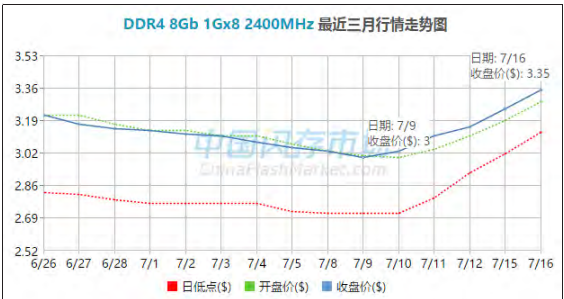
市场表象:主流8GB DDR4内存价格暴涨

在我们还没有深究涨价原因之前,大多数消费者都是从电商平台关注产品价格的变化,毕竟很多人为了省事就从电商购买,退换货方便,还能不时抢到一个优惠券省点钱。当我们现在翻看近一周的内存价格波动时,看到的确实是一个不敢相信的价格走向曲线。

从近期闪存市场价格波动图来看,开盘价最低为3美元,截至7月16日涨至3.35美元,到7月17日则涨至3.37美元,涨幅达到12.3%;而从具体产品的实际价格数字上来看,威刚万紫千红DDR4 8GB 2666内存

近期最低价219元,如今涨至269元,涨幅达到22.8%。

从电商平台的报价来看,这次涨价也并不是某一个品牌的个人行为,而是普遍上涨了。可能还有不少消费者依稀记得6·18年中大促时,领取优惠券之后还能享受189元购买8GB DDR4 2400内存的机会,如今普遍涨至269元、279元,涨价幅度的确有点吓人,感觉跟2016年内存涨价时的状况一样。这时候,肯定不少消费者开始思考内存还会不会继续上涨,又会涨到什么程度呢?这些问题的答案,还得看市场需求与市场供应。



DDR4 8Gb 2400MHz行情走势

市场供需:晶圆污染+断电+原材料进口受阻,大厂调整策略

其实这场内存涨价风波也并不是悄无声息的,确实是早早地给消费者打了预防针。台积电年初出现的晶圆污染事件就报废了10万片,相当于该工厂一个月的产能了,直接损失高达5.5亿美元。上月,东芝位于日本四日市的NAND工厂出现了断电事故。四日市NAND工厂举足轻重,该工厂是2017年开始建设的,去年才正式投产,由东芝、西数合作运营,是双方NAND闪存的主力工厂,占到全球40%的产能。想必关注闪存市场的小伙伴看到“起火”“停电”等关键词,就会联想到涨价这件事上来,甚至还有人调侃:存储市场隔几年就要出个起火事故,要不然哪来的涨价理由呢?

很明显,还没完,日本在7月又推出对韩出口新规。从7月4日起对特定项目实行出口审查、要求单独申请出口许可。首先是7月4日以后,要求对氟化聚酰亚胺、光刻胶(Resist)和蚀刻气体(氟化氢)三个产品进行单独许可和审查,这三种材料都是显示面板及半导体芯片制造过程当中所需的关键材料。估计

日本当局审理时间要90天,但是南韩业者只有1~2个月的库存。这意味着什么呢?韩国三星、SK海力士两家公司占了全球70%左右的内存,50%左右的闪存,日本限制对韩出口特殊原料,势必造成内存、闪存生产不足,进而冲击全球市场。

针对闪存市场现状,大厂纷纷推出了重大决策:目前美光公司已经公布具体的产能削减计划,内存削减产能5%,NAND闪存削减从原本计划的5%扩大到了10%。今年来的内存市场疲软已经严重影响到三巨头的营收了,三星上季度盈利预计暴跌50%以上,他们显然不会坐视内存价格继续下跌,已经开始从产能上调节市场供应。继日本推出半导体原材料出口方面的新规之后,海力士也宣布内存/闪存产能会受到相当大的影响,并开始计划收购Intel位于中国大连的Fab 68工厂和相应的NAND闪存业务,双方已展开谈判。之所以选择Intel大连工厂,主要是因为该厂产能充足,可以短时间内缓解SK海力士的燃眉之急,保证市场稳定。



8GB 2666内存价格走势

深究涨价真相:厂商优先供应策略影响消费市场价格

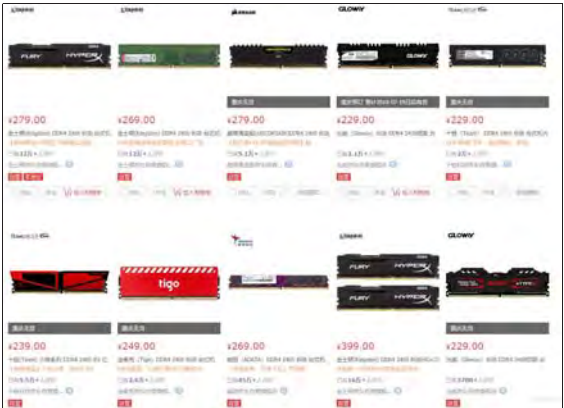
对于普通消费者而言,我们看到的只是消费级市场的价格波动。而厂商更加重视的是渠道之间的产品流通。所以,在遇到了上文讲到的外部原因之后,各厂商的确采取了一些保证渠道顺利销售的策略。

据有关消息称,威刚早在6月就已经采取了限量供应市场,而优先供应老客户的策略。也有人在网络上晒出了6月20日WD公司的价格策略截图,表示2019年6月15日位于日本四日市(yokkaichi)地区的东芝工厂发生意外停电,相关设备损失正在评估,所以从2019年7月1日起,闪存芯片相关产品售价将平均上涨10%到15%,直到完成评估为止。

可能有人说这些限制都是限于NAND市场的,跟内存市场有什么关系。实际上,NAND与内存市场

的价格变化经常出现同步化,毕竟像三星、海力士、美光几大厂都同时有NAND和DRAM业务,在制定市场策略时总会受到牵制与影响。

据集邦科技旗下的半导体研究中心DRAMeXchange发表报告称,目前内存及闪存芯片的库存依然较高,而且日本限制韩国半导体材料进口不是完全禁止,只是申请流程延长,所以短期内不会出现结构性短缺。所以,此次市场价格大涨现象,不排除是厂商或是经销商的压货手段。鉴于内存市场是一个特殊的产品线,一旦有一个品牌出现动作,其他厂商必然跟进,直接提升了市场报价,坑哭的一直是消费者。很多消费者陷入了一个怪圈,那就是买涨不买跌,跌的时候总想更便宜,涨了还要哭着付钱,这也给一些经销商赚钱的好机会。



目前主流8GB内存市场状况

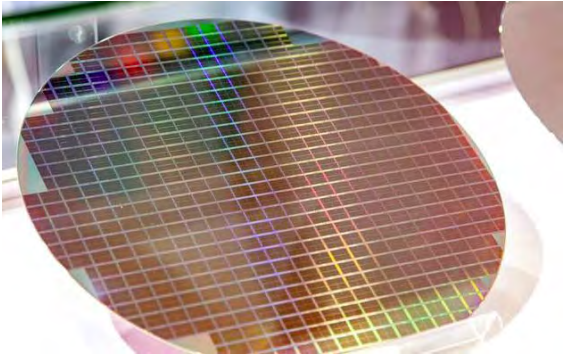
抓住契机:国产内存的机会来了



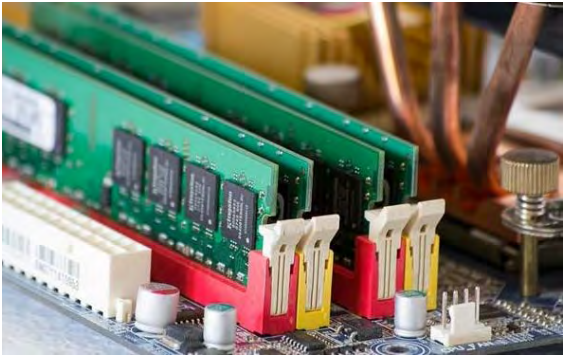
国产内存的发展值得期待

不管是缺货还是涨价,这些都是国际大厂之间的跟风与竞争,恰恰给国产内存厂商带来了新的机会和挑战。6月30日晚间,紫光集团发布公告称,决定组建紫光集团DRAM事业群,全力加速发展国产内存。我们知道,紫光是国内发展NAND闪存的重要力量,在武汉及成都分别投资240亿美元建设存储芯片国家基地,一期工程建成之后,将月产10万片,三期都完成后将拥有月产30万片的生产能力。在内存方面,紫光旗下的DDR4内存芯片研发已经不是瓶颈了,而紫光擅长的是大规模投资,其DRAM事业群未来无疑会像NAND闪存那样大手笔投资建厂,解决国内DDR4内存有研发无生产的问题。

对于消费者而言,不管是购买国际大厂产品还是国产内存,我们都希望买到价格便宜、质量有保障的产品,希望这一切都不会让我们失望。



晶圆工厂变故引发闪存市场变动



日韩原材料之争打破了内存市场的平静

彩色激打，离我们其实并不遥远

图片用喷打输出,文档用黑白激打输出,这已经成为不少人的定式思维。而彩色激打则很少被人想到,甚至不少人认为彩色激打价格高,打印成本高,而且照片打印质量还不如用喷打,彩色激打只是专业人士特殊需求下的应用工具,离普通人很遥远,真的是这样的吗?

对彩色激打的需求并不小

其实,彩色激打并不是仅仅适用于设计、制图等以图像打印为主的领域,在普通办公领域同样缺不了彩色激打,且不说以图片为主的Powerpoint文件输出,没有了色彩那就没有了灵魂。而在Excel文件输出时,很多办公用户也常用到彩色字体或彩色背景,这不仅是为了美观,更因为设置的颜色往往有特定的意义,如绿色代表正常,黄色代表关注,红色代表警告等,这样在阅读时,可以第一时间就关注重点。而一旦使用黑白打印机,表格就失去了关注点,其阅读效果自然也就大打折扣。

在Word文件中,即使不谈文档中常见的表格、图片等需要彩色的内容,就是打印纯文本文件,不少单位和企业也需要在文件中加入红色开头的文字,以显示文件的真实性和庄重性。在没有彩色打印机时,只能靠印刷红色开头的纸张来实现打印,这样每次排版、装纸都十分麻烦。而使用了彩色激打之后,这些问题就迎刃而解了。如今商务喷打虽然有了长足的进步,但在打印速度和月打印负荷上依旧远远落后于彩色激打,因此在打印量较大的商务领域,彩色激打显然比喷打更合适。

彩色激打很贵吗

彩色激打不仅售价高,使用成本也高,这个说法已是深入人心,但事实真是这样的吗?我们以入门级的黑白激打HP Mini M17w(以下简称M17w)、彩色激打HP Colour LaserJet Pro M154a(以下简称M154a)和喷打HP Officejet Pro 6230(以下简称6230)为例,来看看它们的综合表现如何。从售价来看,M154a的确比M17w和6230高出一截,但在彩色激打集体降价的情况下,2000元左右的入门机型,已经有较好的表现,1000元左右的差价,并不会构成太大的购买障碍。

从附表数据来看,在黑白打印速度上,彩色激打略逊于黑白激打,但较小的差距对使用影响不大。而在面对喷打时,从参数上来看,彩色激打在黑白打印速度上略逊一点,但在彩色打印速度上大胜。但需要注意的是,随着打印覆盖率和图形复杂度的增加,喷打的输出速度会急速降低,而这对彩色激打的影响不大。在实际打印中,M154a的打印速度会比6230高出2~3倍。

附表:三款打印机打印参数对比

	HP Mini M17w	HP Colour LaserJet Pro M154a	HP Officejet Pro 6230
打印机售价	899元	1729元	599元
打印速度(黑色/彩色)	20ppm/NA	16ppm/16ppm	18ppm/10ppm
推荐月打印负荷	100~1000页	150~1500页	200~800页
耗材价格(黑色/彩色)	469元/NA	339元/419元×3	109元/95元×3
打印页数(黑色/彩色)	1400页/NA	1100页/900页	400页/400页
单页耗材成本(黑色/彩色)	0.335元/NA	0.308元/1.397元	0.273元/0.713元

而在月打印负荷上,M154a比M17w高出50%,更比6230高出一倍左右,能很好地保证每天50页这一典型的商务打印量。

而在打印成本上,可以看出,M154a的黑白打印成本其实是低于M17w的,其实如今的彩色激打厂家普遍采用了“加色不加价”的价格策略,彩色激打的黑白打印成本与同档次的黑白激打相当甚至略低,也就是说,用彩色激打打印黑白文稿时,并不会增加使用成本。而在面对喷打时,M154a在打印成本上就处于下风,其黑白打印成本只是略高一点,但在彩色打印成本上却高出近一倍。当然,直接比较并不太精确,毕竟喷打在使用中会因为开关机、清洁喷头、维护等浪费部分墨水,但总体而言,在彩色打印成本上,喷打比彩色激打有一定优势,随着原厂连供的普遍应用和性能的提高,其彩色打印成本上的优势更加明显。

小提示:购买使用彩色激打要注意

一些彩色激打仍然在使用较为古老的四次成像技术,这导致其彩色打印速度仅为黑色打印速度的1/4,每分钟三五页的打印速度确实误事,如打印需求较大,千万别买这种类型的彩色激打啊。

由于工作原理的不同,彩色激打使用的照片纸与喷打使用的照片纸的结构是不一样的,在彩色激打上使用喷打的照片纸,不仅不利于提升效果,甚至可能因照片纸脱粉而造成彩色激打积尘甚至损坏。不少彩色激打也有兼容耗材,同样可以大幅度降低打印成本。

入门级彩色激打推荐

惠普 Colour LaserJet Pro M154a

参考价格:1729元

黑白 / 彩色单页耗材成本:0.308元 / 1.397元



作为彩色激打领域的领头羊,惠普在彩色激打上的技术沉淀还是相当深的,而惠普Colour LaserJet Pro M154a的表现也比较均衡,中规中矩的打印成本,不错的造型和打印效果,简单的驱动安装以及出色的稳定性,都让它有不错的表现,同时这款打印机还有较为丰富的兼容耗材,可以大幅降低打印成本。

佳能 LBP611Cn

参考价格:2299元

黑白 / 彩色单页耗材成本:0.268元 / 1.059元



18ppm的黑白彩色同速输出,支持无线打印,方便的操作和小巧的体积,佳能LBP611Cn的总体表现也相当不错。虽然其售价较高,但打印成本较低,总体算来还是比较合算的。这款打印机还提供了可选的大容量耗材,可以进一步降低打印成本,同时市面上也有不少兼容耗材可选,总体表现相当不错。

兄弟 HL-3160CDW

参考价格:2799元

黑白 / 彩色单页耗材成本:0.20元 / 0.79元



兄弟HL-3160CDW已经具备了中端彩色激打的性能,支持无线打印、网络打印,内置双面打印功能。22ppm的黑白彩色同速输出,表现比较出色,还有特别的红头文件打印功能,彩色耗材耗尽后,还可支持单黑色打印。在打印成本上,这款打印机也有较大的优势,还是值得购买的。

旧表格改造,分列功能来帮忙

不少电子表格的使用体验并不好,如结构不合理、项目设置不当、过多内容混合导致查看困难,结构混乱、输入格式不统一等影响电子表格的阅读效果,而用常规的方法调整这样的表格不仅麻烦,往往还要输入一堆原有的内容,非常麻烦。其实Excel提供的分列功能对于调整电子表格的结构,往往有很大的好处。

分列数据,让表格更简洁

在Excel表格中,每一列数据最好只表达一个方面的信息,这对于阅读、查找甚至后续的排序、归类等操作都大有好处。但一些设置不合理的Excel表格,每

个单元格的内容包罗万象,用起来非常麻烦。难道要重新建立栏目,然后再费事费力重新输入?

其实不用那么麻烦,以图1的单元格为例,首先选择这一列,随后在“数据”菜单中找到并点击“分列”,在弹出的菜单中,选择“分隔符号”,点“下一步”,在这里各项目间是以空格为分隔符的,因此勾选空格符号。如果

K		
分公司信息		
华南福建分公司 福州鼓楼区15号 李云 18934567611		
① 广州分公司	广州五羊区123号	陈平南 13678991432



▼ 下载32版

上接31版

分隔符是其他符号,相应地勾选同一种分隔符号,或是在其他选项中输入分隔符的符号后,这一列的数据就会被分割成多列(图2)。在底部的示例无误后,即可选择“下一步”,完成后回到表格,原有的数据已被分割为多列,怎么样,这下表格清爽多了吧(图3)。

姓名	电话	联系人	电话号码
张云	18934567811	李云	13678991432
陈平南	13678991432	张云	18934567811

当然,也有一些表格内甚至没有分隔符,而且各关键字的长短也不同,此时只能在各单元格中手动输入分隔符,再进行分列操作,但这也比手动分列简单得多。

排除重复数据

在不同单元格中有重复数据,这也是不少 Excel 表格常见的问题,逐一删除肯定是件麻烦事,用分列功

能来实现就简单多了。首先自然是选定列,在“数据→分列”中选择“分隔符号”,然后勾选空格符号,点“下一步”后,先选择不需要保留的数据,随后点选“不导入此列(跳过)”后(图4)选择“完成”,再回到表格后,原来重复的数据就被彻底删除了。

规范输入,统一格式

输入格式混乱也是 Excel 表格常见的问题,尤其在日期的表达上,每个人的输入方式都可能有所差异。虽然看得懂,但不同的输入方式,最终会导致表格混乱不堪。还是用分列功能来改变这一切吧。

同样先选定列,在“数据→分列”中选择“分隔符号”,不要勾选分隔符号,同时注意观察一下,看数据是否被分隔符号分成不同列,在确定数据在同一列之后,选择“下一步”,点选日期,并选择 YMD,也就是常用的年月日表达方式,在完成时,日期的表达方式就统一了。



用Word 2019新功能提升办公效率

很多时候,办公中都会碰到一些页数较多的 Word 文档,如果纯粹使用鼠标翻页的话,操作起来相当麻烦,如果能够像电子书那样自动翻页就比较好了。密密麻麻的满页文字,阅读起来太费劲,眼睛也吃不消,有没有比较好的解决办法呢?其实利用 Word 2019 的翻页和沉浸式学习工具,可以轻松解决这些问题。

横向翻页

在 Word 2019 之前的版本中,默认的翻页模式为垂直翻页模式,即只能从上往下阅读。而 Word2019 版本增加了横向翻页模式,让文档阅读有了“读书”的感觉。

横向翻页模式的使用步骤如下:打开需要浏览的长文档,切换到“视图”选项,在“页面移动”功能组选择“翻页”按钮,此时页面变成了横向翻页模式,拖动下方的滚动条就可以翻页阅读了,继续拖动翻页滚动条,即

可阅读文档的其他内容。

利用沉浸式学习工具浏览

使用 Word 2019 的沉浸式阅读模式,可以根据个人的阅读习惯,将文档调整到最舒适的阅读状态,具体的操作步骤如下:打开相应的文档,切换到“视图”选项,在“沉浸式”功能组选择“学习工具”按钮,进入沉浸式阅读状态后,可以进行阅读参数调整。

如果需要调整列宽,可以在“学习工具”功能组选择“列宽”按钮,选择“适中”列宽模式;如果需要调整页面颜色,可以选择“页面颜色”按钮,选择“棕褐”选项;如果是调整文字间距,可以选择“文字间距”按钮,让该按钮处于选中状态,从而增加文字间距,这里还可以根据需要,选择是否对当前文档进行大声朗读,从而帮助用户更好地校对文档,效果如图所示。



邮发代号 **77-19**

破季订阅纸质《电脑报》

全年订价
250元

电脑报官方订阅:shop555534429.taobao.com

订阅2019年8月-12月《电脑报》

单价**105.00元+1元**即可购买

**电脑报定制版天堂伞
或25年珍藏版T恤**

(二选一,数量有限购完为止)



纪念版T恤 或 定制版天堂伞
(二选一)

活动时间:即日起到7月31号止详情请咨询客服



手机淘宝扫一扫
电脑报官方订阅二维码



邮局订订热线
11185

报社地址:重庆市渝中区双钢路3号,科协大厦1306室
电话:023-63863737 传真:023-63863737 邮编:400013

最终解释权归重庆电脑报经营有限责任公司所有

七夕节礼物太贵？师姐给你们找了七款平价单品！

一晃眼，七夕节又要到了，师姐依然是条单身狗QAQ。之前师姐推荐520礼物的时候，很多小可爱来给师姐说推荐的都太贵了，所以本期师姐为了照顾大家的钱包，特地选了七款平价且小众的礼物给你们！抓紧时间准备哈，不然等着被女朋友拉黑吧哼哼。

价格：**108元**
(领券减 20 元)



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/ggkh.htm

故宫口红礼盒

没有女生不喜欢口红的，如果不喜欢，那就 23456 支！但是现在口红越来越贵了，像娇兰、纪梵希、阿玛尼啥的基本都是 200 往上走，热门色号不仅买不到而且找代购还要加价（微笑.jpg），所以大家可以考虑一下平价的故宫口红呀，礼盒内含有 6 支不同色号的口红，算下来一支才二十元不到！性价比真的很高了。最重要的是，6 支口红的色号都很日常，不会有直男喜欢的死亡色号哈（没有针对的意思嘻嘻）。而且礼盒的颜值超高呀，复古风走起！



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/xs1.htm

气味图书馆香水

香水真的是师姐很喜欢的一个单品了，应该很少有妹子不喜欢香水吧。大牌香水也挺贵的，一般的至少也要 400 往上了，所以学生党或是预算不够的小可爱可以看看气味图书馆的这款香水礼盒呀，性价比真的是很高了。礼盒内包含 10 支 2ml 的香水小样，也就是说你可以拥有十种香味！礼盒有经典、职场和绅士三款香调，绅士可以送给男朋友，经典和职场可以送给女朋友。花香、木香、冷香都有的，替他 / 她选个你喜欢的香味吧！



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/axb.htm

七夕限定爱心包

有了口红当然要有包包啦，CHARLES&KEITH（小 CK）家这两年真的是越来越火了，他家的包包设计得都很好看，不管是可爱风还是简约风，或是成熟风，小 CK 家都有。师姐今天给大家说的是这款他家今年的七夕限定爱心包，嗯……其实是一个礼盒啦，里面包含一个粉粉的方形包和一条粉色千格鸟图案的丝带，丝带可以绑在头发上或是绑在包包上都是很合适哒。主要还是这款包包的颜值真的超高呀，粉得刚刚好，不会觉得太恶俗。如果不喜欢这个款式可以到店里逛逛其他的。



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/tx3.htm

Game Boy 主题情侣 T 恤

这款是 killwinner 本季最新的 Game Boy 主题短 Tee，师姐第一眼看到它的时候只有一个想法：潮、好看！水洗的全棉材质穿上很有舒适感，颜色不是深邃的黑色，也不是单调的灰色，而是复古风的水洗效果，颜色更贴近烟灰。做成这种效果主要还是想突出 Game Boy 主题，T 恤的背后是 Game Boy 产品结构图，前面的胸口处是一个简单的方形 Box 位，不会太浮夸。两色可选，送给男 / 女朋友当情侣装完全 OK 的。

价格：**108元起**



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/qkl3.htm

巧克力礼盒

师姐作为一个甜食爱好者，如果情人节收到巧克力，一定比收到包包更开心。但前提是不可以是非好吃的巧克力，太土的礼盒也不可以！这款礼盒就是师姐从万千巧克力市场中选了好久才找到的 QAQ，礼盒一共有两层，第一层是牛轧糖或一根 S925 银项链，你没看错，买巧克力还送项链！第二层就是巧克力啦，虽然项链好像才是主角，但巧克力也超好吃的，如果他家出散装我一定会买的嘻嘻。项链有好多款式可以选的，慢慢选哈。当然啦，你也可以选不含项链的，买回来自己 DIY 放一支口红进去。

价格：**99元起**



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/dzy.htm

AIRSCREAM 电子烟

虽然现代社会对电子烟的非议很大，但无法反驳，电子烟依旧是烟草的最佳替代品，它的危害比烟草要小太多。AIRSCREAM 来自英国，有小可爱给师姐反馈说它的使用感比市面上好多电子烟都好太多。这款电子烟分为四种套装，有烟杆、烟弹、充电器、芒果味泡泡等，根据需要选哈。另外这款含量是 36mg 尼古丁的，适合抽烟几年的小可爱。烟弹采用的是天然蔬菜甘油、医用级丙二醇独家调配的，0 焦油、0 一氧化碳、0 悬浮颗粒。使用方法和现在的电子烟一样，插入烟弹即可。

最后两周，师姐的豪华礼包不来搏一搏吗？

师姐的暑期福利活动已经开始啦，大家参加了吗？还没有的小可爱快加师姐微信好友了解活动详情哈。不仅可以免费 Get 电子版兑换码，还有三份豪华大礼包等你，包括养生礼包、宿舍礼包和职场礼包！抓紧暴富的机会呀，离活动截止还有两周啦！

关于我们的优惠券网站的使用方法看这里，大家进入优惠券网站(sj.icpcw.com)后，将你要买的淘宝产品的标题复制到搜索栏里，然后找到专属的优惠券，下单就直接省钱！或者直接到网站上搜索你想买的产品关键词，也会出现一堆有优惠券的宝贝，再选一个你喜欢的买就可以啦。

要还是不会的可以加师姐的个人微信号(yhmd0808)一对一咨询哦，师姐手把手教学哈。

欢迎大家加入师姐和师妹的大家族：

微信号：yhmd0808

QQ 群：375201136

微博号：师姐的优惠口袋



微信扫一扫，和师姐做朋友



手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/cydj.htm

情侣纯银对戒

不知道大家有没有这种感觉，反正师姐对戒指有种很奇怪的感觉，特别是对戒，如果有男生送师姐戒指的话，真的超心动的（疯狂暗示）！虽然现在买不起钻戒，但是纯银的对戒还是可以的哈，而且样式也比较简约，平时戴着也不会很违和。款式有很多，随便选一款都好看的。而且还可以刻字，可以把两个人的名字缩写刻在内环里呀，好浪漫的！

Python是一种很棒的编程语言。不过它的运行速度很慢,这是由于它具有极大的灵活性和动态特征所造成的。对于许多应用和领域来说,考虑到它们的要求和各种优化技术,这并不能算是一个问题。众所周知,Python对象图(列表、元组和基元类型的嵌套字典)占用了大量内存。这可能是一个更为严格的限制因素,因为这对缓存、虚拟内存,与其他程序的多租户产生了影响,而且通常会更快地耗尽一种稀缺且昂贵的资源——可用内存。

事实证明,想要弄清楚实际消耗了多少内存并非易事。在本文中,将向你介绍Python对象内存管理的复杂性,并展示如何准确地去测量所消耗的内存。

在本文中,只关注CPython——Python编程语言的主要实现。这里的实验结论并不适用于其他Python的实现,例如IronPython,Jython和PyPy。

另外,在Python 2.7上运行所得到的这些数据,如果是在Python 3中,这些结果可能会略有不同(特别是对于Unicode的字符串),但是理念是基本相同的。

关于Python内存使用的实践探索

首先,让我们初步探索一下,来了解Python对象的实际内存使用的具体情况。

内嵌函数sys.getsizeof()标准库的sys模块提供了getsizeof()函数。该函数接收一个对象(和可选的默认值),调用sizeof()方法并返回结果,从而可以让你所使用的对象具备可检查性。

```
getsizeof()
https://mp.weixin.qq.com/cgi-bin/appmsg?t=media/appmsg_edit_v2&action=edit&isNew=1&type=10&toKen=1853049065&lang=zh_CN#sys.getsizeof
```

测量Python对象的内存
首先从数值类型开始:
```python import sys  
sys.getsizeof(5) 24 ```  
有意思,一个整数(integer)占用了24字节。

python sys.getsizeof(5.3) 24  
嗯……一个浮点数(float)同样占用24字节。

```
python from decimal import
Decimal sys.getsizeof(Decimal(5.3)) 80
```

哇哦,80字节!如此一来你可能要想一想是该用float还是Decimals来表示大量的实数了。

让我们看一下字符串(strings)和collections:

```
```python sys.getsizeof('') 37  
sys.getsizeof('1') 38 sys.getsizeof('1234') 41  
sys.getsizeof(u'') 50 sys.getsizeof(u'1') 52 sys.getsizeof(u'1234') 58 ```
```

好吧。一个空字符串占用37字节,每增加一个字符就增加1个字节。这提出了一个关于对保留多个短字符串的权衡问题,你是愿意为每个短字符串支付37字节的开销,还是愿意为一个长字符串一次性地支付开销。

Unicode字符串的行为类似,但它的开销是50字节,每增加一个字符就会增加2字节的开销。如果你使用返回Unicode字符串的库,而你的文本原本可以用简单的字符串来表示的话,那么你就需要考虑下这一点。

顺便说一下,在Python 3中,字符串都是Unicode,开销是49字节(它们在某处节省了1字节)。Bytes对象的开销是33字节。如果你的程序在内存中需要处理大量的短字符串,而你又很关心程序的性能的话,那么建议你考虑使用Python 3。

```
python sys.getsizeof([]) 72 sys.getsizeof([1]) 88 sys.getsizeof([1, 2, 3, 4]) 104 sys.getsizeof(['a long longlong string'])
```

这是怎么回事?一个空的list占用72字节,但每增加一个int只加大了8字节,其中一个int占用24字节。一个包含长字符串的list只占用80字节。

答案其实很简单。list并不包含int对象本身。它只包含一个占8字节(在CPython 64位版本中)指向实际int对象的指针。这意味着getsizeof()函数不返回list的实际内存及其包含的所有对象,而只返回list的内存和指向其对象的指针。

在下一节中,我将介绍可以解决此问题的deep_getsizeof()函数。

```
python sys.getsizeof(()) 56 sys.getsizeof((1,)) 64 sys.getsizeof((1, 2, 3, 4)) 88 sys.getsizeof(('a long longlong string',)) 64
```

对于元组(tuples)来说情况类似。空元组的开销是56字节,空list是72字节。如果你的数据结构包括许多小的不可变的序列,那么每个序列之间所差的这16字节是一个非常容易实现的目标。

```
```python sys.getsizeof(set()) 232 sys.getsizeof(set([1])) 232 sys.getsizeof(set([1, 2, 3, 4])) 232  
sys.getsizeof({}) 280 sys.getsizeof(dict(a=1)) 280 sys.getsizeof(dict(a=1, b=2, c=3)) 280 ```
```

当你添加一个项时,集合(Set)和字典(dictionary)在表面上根本不会有所增长,但请注意它们所带来的巨大开销。

原因是Python对象具有巨大的固定开销。如果你的数据结构由大量的集合对象组成,比如说字符串、列表和字典,每个集合都包含少量的项,你同样要为之付出沉重的代价。

deep\_getsizeof()函数  
现在你可能被我上面所提到的吓出一身冷汗,这同时也证明了sys.getsizeof()只能告诉你原始对象需要多少内存,那么让我们来看一种更合适的解决方案。

deep\_getsizeof()是向下层递归的函数,并且可以计算Python对象图的内存实际使用量。

```
```python from collections  
import Mapping, Container from sys import getsizeof
```

```
def deep_getsizeof(o, ids):  
    """Find the memory footprint of a Python object
```

这是一个递归函数,它向下读取一个Python对象图,比如说一个包含列表套用例表的嵌套字典的字典和元组以及集合。

sys.getsizeof函数仅执行较浅的深度。不管它的容器内的每个对象的实际大小,它都将其设为指针。

```
:param o: the object  
:param ids:  
:return:  
"""  
d = deep_getsizeof  
if id(o) in ids:  
    return 0  
r = getsizeof(o)  
ids.add(id(o))  
if isinstance(o, str) or  
isinstance(0, unicode):  
    return r  
if isinstance(o, Mapping):  
    return r + sum(d(k, ids) + d(v, ids) for k, v in o.iteritems())  
if isinstance(o, Container):  
    return r + sum(d(x, ids) for x in o)  
return r ```
```

对于这个函数来说有几个有趣的方面。它会考虑多次引用的对象,并通过追踪对象ID来对它们进行一次计数。这一实现的另一个有趣的特性是它充分利用了collections模块的抽象基类。这使得这个函数可以非常简洁地处理任何实现Mapping和Container基类的集合,而不是直接去处理无数集合类型,例如:字符串、Unicode、字节、列表、元组、字典、frozendict、OrderedDict、集合、frozenset等等。

让我们看下它是如何执行的:
python x = '1234567' deep_getsizeof(x, set()) 44

一个长度为7的字符串占用了44字节(原开销37字节+7个字符占用7字节)。

```
python deep_getsizeof([], set()) 72  
空列表占用72字节  
python deep_getsizeof([x], set()) 124
```

一个包含字符串x的列表占用124字节(72+8+44)。

```
python deep_getsizeof([x, x, x, x, x], set()) 156
```

一个包含5个x字符串的列表占用156字节(72+5*8+44)

最后一个例子显示了deep_getsizeof()只计算一次同一对象(x字符串)的引用,但会把每一个引用的指针计算在内。

处理方式or骗招

事实证明,CPython中有一些骗招,所以从deep_getsizeof()中所得到的数字并不能完全代表Python程序中的内存使用。

1.引用计数
Python使用引用计数语义来管理内存。一旦对象不再被使用,就会释放其内存。但只要存在引用,该对象就不会被释放。那些循环引用之类的东西会让你感到很难受。

2.小对象
CPython可以管理8字节边界上的特殊池里的小对象(小于256字节)。有1-8字节的池、9-16字节的池,一直到249-256字节的池。当一个10字节大小的对象被分配时,它会从16字节池中分配出大小为9-16字节的对象。因此,即便它只包含10字节的数据,但它还是会花费16字节的内存。如果1000000个10字节大小的对象被分配时,实际使用的内存是16000000字节,而不是10000000个字节。这其中多出的60%的开销显然是微不足道的。

整数
CPython保留了【-5,256】范围内所有整数的全局列表。这种优化策略是很有意义的,因为小整数随时随地都可能会出现。假设每个整数占用24个字节,那么这就会为典型的程序节省大量内存。

这意味着CPython为所有这些整数都预先分配了266*24=6384个字节,即便它们中的大部分你用不到。你可以使用id()函数来验证它,这个函数提供指向实际函数的指针。如果对【-5,256】范围内的任意x多次调用id(x),那么每次都会得到相同的结果(对于相同的整数)。但如果你拿出超出这个范围的整数做尝试,那么每次得到的结果都不相同(每次都会动态创造一个新的对象)。

这有几个在这个范围内的例子:
```python id(-3)  
140251817361752

```
id(-3) 140251817361752
id(-3) 140251817361752
id(201) 140251817366736
id(201) 140251817366736
id(201) 140251817366736 ```
这有几个超过这个范围的例子:
```

```
```python id(301)  
140251846945800  
id(301) 140251846945776  
id(-6) 140251846946960  
id(-6) 140251846946936 ```  
Python内存VS系统内存
```

CPython具有一种所属性。在很多情况下,当程序中的内存对象不再被引用时,它们不会再返回系统中(例如小对象)。如果你分配和释放许多对象(属于同一个8字节池的),这会对你的程序很有好处,因为不需要去打扰系统,否则代价会是非常昂贵的。不过如果你的程序通常在使用x字节并在偶然情况下使用它100次(例如仅在启动时解析和处理大配置文件),那么效果就不是特别好了。

电脑报2019 年最新暑期购机推荐

金牌装机 性价比游戏主机DIY攻略

最近，很多同学都来电脑报金牌装机店咨询性价比游戏主机的装机方案。上一期，我们推荐了两款高配置高性能的游戏主机，不少同学依然觉得价格有点贵，而且配置也不需要这么高。因此，今天就给同学们推荐这款价格更实惠的游戏主机：

推荐套餐 基本配置表一	
处理器	Core i5-9400F(一年质保)
主板	技嘉 H310M(三年质保)
显卡	GTX 1050 2G(可升级,三年质保)
内存	威刚 8GB DDR4 2400(可升级)
硬盘	120GB M.2 固态(可升级)
电源	大水牛 300W(三年质保)
机箱	金河田 N53(一年质保)
价格	3099 元 起

游戏主机最重要的莫过于独立游戏显卡，目前GTX 10系列显卡无疑是更实惠的选择。如果你对FPS游戏画质无过高要求，主要还是玩点LOL、DNF的话，入手GTX 1050就足够了。如果你在预算紧凑的情况下，依然对画质要求严格，那咬咬牙也得上GTX 1060 6GB。

处理器方面，则是选择了砍掉核显的i5-9400F——既然是游戏主机，独显必备，我们何必为鸡肋的核显浪费紧凑的预算呢？在游戏测试方面，i5-9400F相比其对标

i5-8400 在 1080P 最高画质下领先幅度 2% -6%。i5-9400F比i5-8400不仅性能上有所提升，而且目前价格更低，所以说i5-9400F相对来说更具备性价比。入门级别的H310是比较好的搭配选择，同时价格也比较亲切。

如果你的预算在3000元以下，可以选择这款搭载AMD R5 2600+ 华擎 A320M-HDV的主机。Ryzen 5 2600处理器为6核心12线程，基础频率3.4GHz，睿频

推荐套餐 基本配置表二	
处理器	AMD 锐龙 R52600(三年质保)
主板	华擎 A320M-HDV(三年质保)
显卡	GTX 1050 2GB(可升级,三年质保)
内存	威刚 8GB DDR4 2400(可升级)
硬盘	120GB M.2 固态(可升级)
电源	大水牛船长 400 300W(三年质保)
机箱	金河田 铁塔(一年质保)
价格	2799 元 起

3.9GHz,TDP 65W。第二代锐龙处理器改良了生产工艺，采用全新12nm工艺的它在提升频率的同时保持同样的功耗。搭配GTX 10系显卡使用，一样能满足你的游戏需求。

当然，如果你还有其他的装机需求，可以直接到电脑报金牌装机店选择其他套餐，也可以告诉我们你的预算和需求，专业客服编辑会给你推荐更具性价比的配置。



手机淘宝扫一扫go.icpcw.com/9999.htm

二手精品笔记本

轻薄便携本:厚度 20mm 以内,重量 1.5kg 以下
ThinkPad T440S



基本配置参数	
处理器	Intel Core i5-4300U
显卡	Intel HD Graphics 4400
内存	8GB DDR3 1600
硬盘	500GB 机械硬盘(可升级)
屏幕	14.0 英寸 /IPS 1920X1080
价格	2099 元起

编辑推荐:当年,ThinkPad X1 Carbon 2014款被爆出主板设计问题。为了替代该问题产品,ThinkPad 系列便推出了这款ThinkPad T440S作为替代。因此，这款T440S依然保持着轻便+强性能的血脉传承。A面依然使用碳纤维材质,强度高、韧性好且轻便。B面采用下沉式铰链配合窄边框,具备广视角特征,屏幕观看效果好。T440S配备全功能扩展接口,延展性丰富。双电池桥接方案也让T440S的续航能力强劲。配置方面,其搭载i5-4300U处理器,核心性能足以高效完成日常的多任务办公。



本机及更多机型,
手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/T440.htm

苹果本:强大、高效、安全
MacBook Pro 15 Retina MJLT2



基本配置参数	
处理器	Intel Core i7-4870HQ
显卡	AMD R9 M370X
内存	16GB
硬盘	512GB SSD
屏幕	15.4 英寸 /2880x1880 视网膜屏
价格	8348 元起

编辑推荐:MacBook Pro 15 Retina(MJLT2)是众多苹果笔记本当中的经典之作,一盏“信仰灯”让不少“果粉”怀念不已。它传承了苹果公司向来的精致做工，一体化简约的铝合金机身运用简约优雅的设计，让笔记本整体美观轻薄。配置方面采用了Intel 酷睿 i7-4870HQ四核八线程处理器,加上R9 M370X独立显卡,性能足够强悍。另外,16GB内存+512GB SSD的组合能轻松应对高清视频剪辑和多媒体软件处理,3D设计渲染效果极佳。当年新机售价接近20000元的笔记本,各方面都接近顶配。现在入手,正是最具性价比的时候。



本机及更多机型,
手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/MJLT2.htm

二手iPhone

Apple iPhone XR 国行



基本配置参数	
处理器型号	苹果 A12 仿生
操作系统	iOS 12
存储容量	64GB/128GB
屏幕尺寸	6.1 英寸
屏幕分辨率	1792x828
电池容量	2942 mAh
价格	4288 元起

编辑推荐:面对各种各样的抹黑,iPhone XR用销量证明了自己。作为京东6·18的爆款机型，我们见识到了双卡双待的iPhone XR身上极高性价比。玻璃材质的XR手感相当不错,6.1英寸的屏幕能让你保持流畅自如的单手操作。A12处理器释放性能以及图形渲染能力都是非常顶尖的，即便是在游戏中开启高帧率，也不会让你觉得出现明显的卡顿。另外,2942毫安电池让XR的续航能力强悍,可以维持7-8小时的亮屏。另外,iPhone XR 拥有 iPhone 色彩精准度最高的 LCD 显示屏,你懂的。



本机及更多机型,
手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/XR.htm

更多精品二手数码: 详情请到店咨询客服



手机淘宝扫一扫
cpcwi.taobao.com

当代年轻人：舍得买奶茶，舍不得充会员？

万万没想到，发展到现在，连网购这件事，都有了鄙视链。比如，帮忙砍价、集赞免费品尝食物，这类麻烦别人方便自己的“求人型”网购，无疑在网购鄙视链的底端；相比之下，“拼团”、“瓜分红包”这类“组团型”网购稍微高级一点；而最高级的当然就是那些有会员随便买，买买买还有折扣的用户了！为此有人调侃，这世间最感动的话莫过于“用我账号，我有会员”。

年轻人的消费观有多奇特？在购买会员的态度上展现得淋漓尽致：一双运动鞋 5000 元，买！一支口红 500 元，买！一杯奶茶 20 元，买！一个会员 15 元，借！不过也有人说了，不想充会员，这绝不能和“抠门”挂钩，完全是个人追求问题。

老实人协会：喜欢的东西打折后 3000 好便宜呀，不

喜欢的东西打折后 3 块好贵啊，可以买但没必要。

杏园宝：如果实在有想看的，我才买会员。一般情况下，我也舍不得。但更拉不下脸皮，去跟别人借。

高山流水月上梢：实不相瞒，不仅十几二十元的会员舍不得买，几元钱的邮费我都不想出。

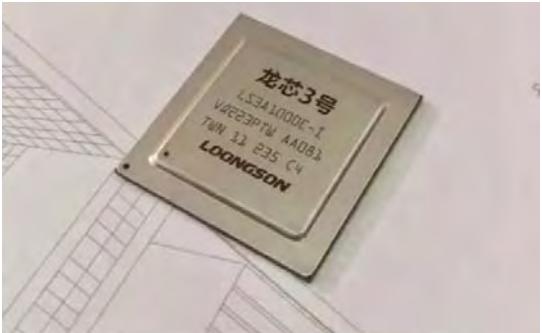
AndyD：也就是国内还没完全习惯知识付费和数字付费吧，都需要时间的。

吓愣吓愣：不是不想开，而是看个会员听首歌都必须要开会员就很烦了，我只开了哔哩哩和优酷的。

usmc615：开会员很多人无非两个目的：第一无广告；第二看收费视频。但现在开了会员一样有广告，那我多花那个钱干吗？第二收费视频同步更新的没多少，个别直播视频也不是大多数人的刚需。

最“硬核”录取通知书

前阵子，清华大学寄出的立体“二校门”通知书让无数学子羡慕不已；北京大学全新改版的“大学堂”牌匾通知书也下了一番功夫，而在一众晒录取通知书的大学中，最强录取通知书出现了。中国科学院大学李树深校长给 2019 级本科新生的信中，嵌入了一枚“龙芯三号”实物芯片，并寄语希望同学们透过芯片，读懂更多，看得



更远。收到录取通知书的考生则表示，会把这颗芯片和高中校徽，一同放在书桌上，作为精神信物鞭策自己前行，努力为解决国家卡脖子问题，贡献力量。

龙芯为中国科学院计算所自主研发，是国内首款采用 65 纳米先进工艺的多核 CPU 处理器，主频达到了 1GHz。它的诞生标志着我国在关键器件及其核心技术上取得重大进展。这样一枚硬核的芯片被附赠在录取通知书中，自然引来众多网友的热议了：

ID 茉莉转圈儿：开学一枚 CPU，学分全靠肝！

绑架真理：开学第一课，用发给你的芯片，自己组装一台电脑，看谁跑分高。

D_ragon：然后出现在了闲鱼平台。

sam.ren：英特尔和 AMD 都惊呆了！还能这样卖 CPU？

老六：左下角，孔都给你们打好了。所以真的不是钥匙扣？

你被什么网站逼“疯”过？

上周某天临近下班的时候，小崔姐所在的新媒体运营群内相继爆发出一阵阵呐喊“公众号怎么又崩溃了？！”“我的文章怎么保存不了啊？”“文章没保存上我就关了页面！”没错，微信公众号后台又又又崩溃了，操作无任何响应，许多人的工作也因此受到影响，期待着马上过周末的小崔姐内心自然濒临崩塌，这下得加班了。相关话题登上微博热搜后引发热议：

“死了很多脑细胞想了半天的东西，最后败给了系统。”

“下不了班，饭局没了，电影也没了，周末也没了。”

“我会说我当时懵圈地把所有东西都关了重启了电脑，还清理了电脑垃圾杀了个毒吗？”

“换了两电脑换了两浏览器，还让别人换个试，后面才反应过来原来微信公众号后台也会崩。”

一旦微信公众号后台崩溃，影响最大的也就是小崔姐这样的新媒体从业者了吧。至于说到被其他网站逼“疯”过的经历，这些网友更有发言权：

一诺慢慢：学校教务系统的网站必须拥有姓名！全校吐槽的“待遇”。严重怀疑我们学校的校园网是土豆插上两个电磁片做成的……

原来是凡凡凡呀：果断 12306，正买车票的时候出现故障，票就剩没几张了，换了别的 APP 还花了手续费，差点没买上。

Maurice：我们省的教育考试信息网，高考成绩刷出来那一刹那心哇凉哇凉的。

一千零一夜：58 同城，这是我见过最具工业气息的互联网公司。

某郭：可能有点跑题了……联通 4G，用了这个我看啥网站都挺糟心的。

Lenle：被中国教师资格网逼疯过，每天盼着它能做一个成熟的网站，分分钟卡 skr 人，气到没脾气。

蓝胖子的铜锣烧：四六级成绩的查分网站吧，不是没有验证码，就是网站进不去，而我又是佛系查分，还因此错失了我的奖学金，说多了都是泪。

娱乐派

如何拒收蚊子送来的“红包”？

那些年被蚊子折磨过的夏天，真真是苦不堪言：一边提供环绕声 ASMR，一边还总能见缝插针，时不时地来个“红包”攻击，让人防不胜防！最近一份“全国蚊子出没预报”地图走红网络，通过气象现代化的技术手段，通过气象条件与蚊子生长间的密切关系，对“家门口”的蚊子出没情况进行预报，并按照蚊子密集程度用不同的颜色加以标明。很“荣幸”，要论蚊子出没最多的地方，小崔姐所在的重庆榜上有名。那么面对同时进行物理和精神攻击的蚊子，你有什么防蚊秘技吗？

莫得感情的机器：纱门、纱窗、电蚊液、杀虫气雾剂、蚊香都备全了，然而我仍旧承包了全家的蚊子。

皮皮侠托寡人给您带个话：对付蚊子，一定要买电蚊拍，把蚊子电个霹雳吧啦火花带闪电，特别爽！

小田瘦到 200 斤了吗：蚊帐是最稳的，并且练就一手徒手抓蚊子的绝技。实在没办法的时候就戴上耳机睡，比起“红包”，嗡嗡嗡才是失眠之源。

超困 __：只要有人跟我在一起，蚊子就不会咬我，这就是我的防蚊秘技。如果没用那就念念心经吧，反正我也抓不到。

吃蒜专家：正在体验“蚊子出没预报”之类的 APP，其中定制个性化蚊子预报提醒功能还不错，大部分时间都避开了蚊子密集区域。

纯粹的游戏才是最欢乐的游戏

——《超级马里奥制造2》体验



国内最大的游戏公司腾讯与现代电子游戏产业开创者任天堂开启了一场“浪漫邂逅的牵手”，所以近段时间不断有着各种消息传出，虽然这段合作前景美好，却也有不少人并不看好。Switch 作为两者合作的第一个游戏平台，在其拥有了国内销售的正规渠道后，不仅让国内玩家一改弱势，还不用忍受海外购与水货机所带来的售后困扰。而这对于任天堂来说也是非常有利的，在中国游戏市场占据 TOP 地位的腾讯所带来的玩家转化数量，就算是只有 1% 也将是一个惊人的数字。

在国区 Switch 正式发行前，我们暂时不谈它的趋势，先来看看这次要介绍的新游。作为刚登陆了 Switch 平台的《超级马里奥制造 2》，前作《超级马里奥制造》在 WiiU 和 3DS 平台上发售，不仅备受好评更是斩获了大量玩家的青睐，作为其续作并没有以重制的方式出现在大家面前，而是以大幅度进化的新方式给玩家们展现了任天堂的大气。

水管工的世界

在《超级马里奥制造 2》中依旧也有故事模式，而且故事并不复杂，可以用简单粗暴来形容。剧情围绕着桃子公主的城堡重建展开，然后提供了 100 个关卡积攒金币，当然在进行过程中还会出现一些意外情况，挑战特殊任务获得服装配件等。

其实真要说这是故事模式，倒不如说是一个全面的关卡建造部件教程，对于新入马里奥制造的玩家来说是非常贴心的。故事模式的关卡有简单的，也有非常难的，需要玩家们反复尝试才能通过，具有一定的挑战性，且有些关卡不仅长还没有一个存档点，也着实让人体会到了马里奥之“魂”。不过玩家也不用太在意难度问题，毕竟是故事模式，关卡虽然只给了玩家们五条命，且还不小心都挂掉了，那么弟弟路易斯就可以出来救场了。路易斯帮忙通关虽然轻松，但玩家在此关卡挑战获得的金币将清零，只有关卡结算的基础金币奖励，较大的落差还是很让人伤心。所以就算是故事模式也请玩家们好好体验，这就不要弟弟代劳了吧。

脑洞大创造

作为制造第二作，但却与初代有很大的不同，它的创造层面很广，涉及了足足五部作品，包括《超级马里奥》初代、《超级马里奥 3》、《超级马里奥世界》、《新超级马里奥》以及新添加的《超级马里奥 3D 世界》。所以玩家可以创造的马里奥关卡就包含了从像素到 3D 的多种风格，又因为马里奥 3D 的加入，还有大量的新元素可选，例如 On/Off 开关，玩家可以根据此开关设计出一些路径的虚

实化效果。而跷跷板因为一端翘起高度出现了落差，使得可以增加马里奥跳跃高度从而通过某些较高路径以及顶到某些砖块。碎碎龟壳更是神器，让你拥有在岩浆上行走的能力，且能够短暂获得无敌效果，搭配可升降的岩浆设定绝对让玩家获得不小的乐趣。

其他垂直关卡、蛇形移动方块、移动爪子、弹头杀手等元素加上龙卷风、冰锥等场景绝对能让玩家们大开脑洞设计出千奇百怪、极具新意的关卡，而新敌人“愤怒太阳”更是为游戏添加足够的难度。可以说马里奥制造不仅将关卡设计权利交给了玩家，还把游戏玩法也交给了玩家们来设定，加上游戏本身优化后的操作与极高的自由度，使得本作的创造关卡在体验效果上非常优秀，一个接一个的“新鲜”关卡不停出炉，真的是非常好玩，让人欲罢不能。

社区的优势

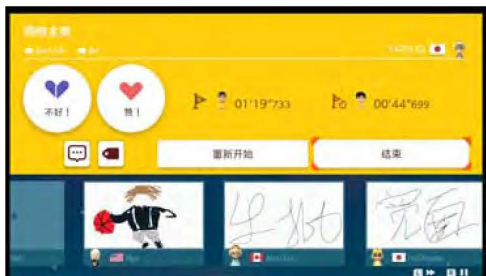
现在《超级马里奥制造 2》由玩家自制的关卡已经有了几百万个，而且每天上传的关卡数量还在不停地增加。线上社区的成熟决定了本作生命力的持续时间，也让大量“懒人”玩家找到了随便自助选择的超市，而且游戏能人众多，原本一个难度颇高怀疑人生的关卡，也许你刚在为自己挑战成功而欢呼的时候，可能下一秒就有人打破通关纪录，并且这个纪录还在不停地刷新着，看着这些不停刷新的纪录，会不会又一次激起你的战斗欲望呢？

线上互动方面，《超级马里奥制造 2》也做得非常成功，玩家们在关卡挑战过程中可以在任意位置写下留言，提供给其他挑战关卡的玩家一些建议，或者提醒某一处的机关。有趣的是不仅可以留下文字，还能留下你的“墨宝”，不过众多灵魂画手的作品往往会让你转移视线，而这就是你分心失败的原因。虽然失败让人恼悔，但这不也正好是游戏的一份乐趣嘛，当然如果你不想看到这些东西，也可以在菜单中选择关闭，一心一意地完成挑战，创造一个新纪录来达到自己的人生巅峰。

线上社区的活跃度完全无需担心，不管是创造玩家还是挑战玩家都能在这里找到自己需要的，创造玩家们制作的关卡得到挑战玩家肯定，每多一个人来游玩都会获得一定的点数用于解锁服装道具，这也促使了创造玩家们制作关卡的动力。而关卡在设计上还有其他互动的挑战，除开设计单人关卡，还能设计多人对战或合作挑战，多人对战中玩家以抵达终点获得胜利并决定名次。而合作挑战是多名玩家投票选择关卡难度，任意玩家到达终点关卡就会结束。

小结

《超级马里奥制造 2》可以说是非常专业且优秀的游戏“编辑器”，真的把创意与游乐的概念发挥到了极致，它就如同任天堂一直所带来的那份“意义”一样，让玩家们体验游戏，不需要什么曲折离奇的剧情，也不要什么爽快激烈的战斗，只需要那一份最为淳朴的快乐就 OK 了。



本周TOP4优惠好物 无印良品同款四件套,直降200元啦!

一周又过去啦,大家有在师姐(微信:yhmd0808)这里买到什么优惠好物吗? 接下来跟着师姐来看看本周又有哪些反馈比较好的单品吧! 打个广告,师姐的暑期福利活动已经开始啦,小可爱们快来加师姐微信参加呀,豪华礼包等你拿! 抓紧机会,错过就只能等双十一啦233。



价格: **79** 元
(领券减 200 元)
手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/wyjp.htm

无印良品水洗棉四件套

上次给大家安利了无印良品同款冰丝凉席,很多小可爱都抢到了优惠价(错过的记得加师姐微信呀,下次有优惠通知你们嘻嘻)。这次师姐又给你们蹲到了同款水洗棉四件套,一共六色可选,全尺寸都是一个价滴,抓紧机会呀! 记得先领券哈,不买也防身嘞。

@l***1:喜欢这种感觉,条纹控,颜色也很温暖,料子非常舒服柔软。
@淘***6:床单被单质量很好,布料很软,洗洗用上了,尺寸也标准。
@t***9:应该是纯棉的,颜色比图片更好看。
@t***9:和预想的一样,简单大方,摸着也舒服,是薄薄的那种,盖着应该不错。



价格: **38.9** 元
(9 盒)
手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/csh.htm

防潮除湿盒

最近重庆真的是超级潮湿,一直不入夏,闷热本热了。师姐就在家放了好几个除湿盒,基本上 1~2 个月就可以吸好多水,放在衣柜里非常实用了。如果小可爱们家里也很潮湿,师姐建议大家垂直入手哈。

@y***9:非常好哈哈,量很多,最适合南方的潮湿天气。
@s***9:最近天气太潮湿,湿气太重,买来这个马上放了 4 盒在房间,才一个星期就积了好多水!
@泡***3:我在南方,基本上放在一扇门的柜子里,能用 1 个月左右。
@毛***志:满满的一大箱,效果相当不错,刚拆封的时候里面颗粒很清爽的,放在鞋柜一天已经变得有点沉了,除湿效果还是不错的。



价格: 2 支 **56** 元
手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/ssd.htm

舒适达牙膏

如果有牙齿敏感的小可爱,那一定要入手舒适达牙膏呀。师姐以前觉得广告都是假的,后来牙齿酸痛去看牙医的时候,牙医推荐了这款。师姐用下来觉得对敏感牙齿真的挺有用的,其他牙膏就明显没有这种效果,虽然贵了一丢丢,但是真的有效!

@a***3:一直用这款牙膏,味道很喜欢,有牙龈敏感的小伙伴很推荐这款牙膏哦。
@q***3:一直用舒适达的抗过敏牙膏,效果挺好的。
@夏***光:牙膏用起来挺温和,不刺激,医院里面都推荐使用的,放心。
@t***8:挺好的,牙膏也不会过分刺激口腔,使用感还是不错的!



价格: **139** 元起
手机淘宝扫一扫
go.icpcw.com/at1.htm

安踏运动跑鞋

很多小可爱让师姐推荐运动鞋,难道是大家背着师姐开始夜跑了吗! 安踏这款跑鞋反馈挺不错的,穿着很轻便,重点是颜值很可,一共 7 款 3 色可选,有网面和革面的,大家按照喜好入手哈。

@景***3:一直是安踏的粉,网上买比实体店便宜好多,是正品。
@t***0:鞋子很好看,穿着很舒服,轻巧有型。
@墨***杯:穿着很舒服,跑起来超棒,有点增高,还这么便宜。
@m***s:码数合适,鞋底松软,还可以。

想第一时间 Get 优惠好物信息? 想在淘宝、京东剁手前领优惠券? 找师姐找师姐找师姐(微信号:yhmd0808)

不喝茶的夏天,还有什么意思呢!

大多数人认为,夏天天气炎热,喝冰镇饮料才是最爽快解暑的(疯狂点头)。然而,这并不是一件健康科学的事儿。夏天,更应该多喝茶!不懂的同学可以自行百度,本期师妹就给大家精选了4款适合夏天喝的养生茶,赶紧看看有没有你喜欢的。



桂圆红枣八宝茶

女人的好气色,是从一杯红枣桂圆枸杞茶开始的。桂圆红枣茶可以唤起好气色,延缓衰老,还有滋阴补肾、清热解毒、提神健脑、清凉明目等功效,因此受到了广大职业女性的热捧,几乎很多办公室女性都常备这款茶。

师妹选它主要是有三个优点。黄金配比:每小袋茶里桂圆、红枣、枸杞的比例为2:5:3,严格按照科学分装,味道更好,持续时间更长。精选原材料:莆田无核桂圆内果肉饱满,甜而不腻;正宗宁夏枸杞口感清甜;新疆无核枣片香脆可口。不加糖:更健康的饮茶方式。对于久坐的办公女性,绝对是非常好的饮茶选择。



福东海五宝茶

这是一款男人必备的茶(咳咳)。如果有记忆力退减、性功能低下、经常贫血、失眠、疲劳、脱发等症状,那你要注意啦,可能是肾出问题了!肾的好坏会影响一个人的健康,那通过什么方法才能将肾补起来呢?大家可以试试茶疗。

茶疗温和持久,很早就有“茶为万病之药”之说。五宝茶就是传统医学中一种补肝肾、补阳培本的滋补茶饮食材,素有补肾“圣药”美称。内含黄精、枸杞、桑葚子、红枣、玛咖五种食材,可以有效缓解烟、酒、电脑、熬夜带来的身体被掏空的感觉。话不多说,赶紧安排!



小碗良食秋梨膏

进入三伏天,高温不间断。干燥的天气最容易引发上火、各种咽喉发炎、嗓子干疼咳嗽等。于是大家就会采用多喝水的方式,然而并没有什么用。想要快速解决上火、肺热、咳嗽等问题,一瓶秋梨膏就可以搞定了。

小碗良食的秋梨膏,30斤莱阳梨历经50个小时才熬制出1斤梨膏,添加了罗汉果、甘草、枸杞和葛根,效果比普通的秋梨膏更好。秋梨膏体性质偏凉,在夏季饮用时可以有效起到清热祛湿的作用。除此之外,家里老老小小出现干热上火、肺热咳嗽症状时,用开水冲服一碗秋梨膏就可以缓解不适啦!



安溪铁观音茶

说起铁观音茶,大家立马都会想到安溪。安溪铁观音以独特的“蝌蚪形、蜻蜓头、青蛙腿、兰花香、观音韵”独步茶林,成为公认的中国十大名茶之一。如果只是想简简单单地品一品茶,那不妨试试醇厚甘鲜的铁观音茶。

铁观音中含有多酚类化合物,能防止过度氧化,清除自由基,有预防癌症、延缓衰老的作用;而内含的茶多酚化合物和维生素可以防止动脉硬化、暑热烦渴、风热上犯、水肿尿少、消化不良、湿热腹泻等病状。话说,饮茶的好处是真的很多!不过不管怎么说,在炎热的夏季来一杯铁观音茶还是很不错的。

如果大家不方便扫描二维码,可以在我们的微信公众号(电脑报帮选)中发送关键字“1928”(也就是对应的报纸期数),师妹会给你提供购买地址哦。

快播王欣替小鹏汽车叫屈,网友:请尊重消费者

近日,互联网造车新势力小鹏汽车被推向了舆论风暴中心。据了解,因为小鹏汽车新推出的车型比旧的车型便宜,同时续航却增加不少,引发了老车主们不满从而进行了集体维权。



而现在,原快播创始人、深圳市云歌人工智能科技有限公司CEO王欣正式在微博为小鹏汽车发声。

16日凌晨,王欣在微博上表示:“新款车的品质性能提升了价格却没涨,对消费者来说难道不是天大的好事?”

王欣也承认,“买涨不买跌是很多人的消费心理”,但问题是“总希望自己买到的就是最实惠的东西世上哪有这么好的事?”最后,其还为小鹏汽车发声:“为什么还有这么多人喷,真替他叫屈”。

当然,王欣为小鹏汽车仗义执言并非只是出于“鹏友”的身份,其也是小鹏汽车董事长何小鹏的好朋友。众所周知,王欣此前由于快播入狱,其于今年2月份正式出狱。而在其出狱当晚,何小鹏、58姚劲波等好友就为其接风洗尘。由此可见王欣与何小鹏关系不一般。

所以,当王欣为小鹏汽车发声时,不少网友表示对其嗤之以鼻,认为王欣此举是“不尊重消费者”。

正所谓当局者迷旁观者清。目前谈及本次小鹏汽车事件,网上基本是站在老车主角度看问题,但是站在

那些将成为小鹏汽车新客户角度发声,尚属第一次。

同时大家需要注意的是,针对本次小鹏老车主发起的维权,已经有律师分析过。如果汽车的生产厂家所有的生产许可都是合法的,汽车也不存在任何质量问题,汽车的销售也是合法的,在这种情况下,产品存在必要的换代更新,如果老车主以这个理由来维权,这在法律上不能够得到支持。

买卖自负盈亏的道理大家都明白,买涨不买跌也是每个人的消费渴望。虽然此言对于那些老车主颇有“站着说话不腰疼”的嫌疑,但是在明知维权无效的情况下,继续做一些无用功,还不如大家坐下来进行磋商,商讨出一个双方都能满意并且合理合法的解决方案。

值得一提的是,此前小鹏汽车董事长何小鹏曾在道歉信中给出了一个解决方案,“老车主3年内可以额外享受10000元专属购车补贴权益”,从最新事态来看,老车主们对该方案并不满意。不过小鹏汽车已经再次表态,收集了车主们的合理诉求,反馈给高层,新方

案或在一两天内出炉。由此来看,小鹏汽车方面也是想要和平解决本次退车事件。

看来,由于互联网汽车所具备的特殊性,其整车价格受到电池技术升级影响严重,这与传统汽车升级周期格格不入。无论是特斯拉,还是小鹏汽车,这些案例皆在透露一个问题:新车企们应该如何协调智能汽车快速升级与车辆保值。



iPhone 6全面停产,即将退出历史舞台



7月16日消息,苹果已经针对全球市场调整了旗下手机产品线,具体来说就是放弃那些过于古老的机型。在印度市场,iPhone SE、iPhone 6、iPhone 6 Plus和iPhone 6S Plus四款机型已经全面下架,也就是说以后印度市场入门级苹果手机将是iPhone 6s。

产业链表示,苹果在印度调整iPhone产品线很有代表意义,因为这个市场是新兴市场的代名词,而他们

新战略的一部分在于专注价值提升而非销量增长,因此会下架上述四款机型。

事实上今年5月份的时候,上游产业链就已经给出消息称,苹果将放弃多款老机型,而iPhone 6系列直接退出舞台,所有的订单全面停止。

热搜榜			更多 >
这次换我们守护你 热			
1	119吗我是110 沸	190万	
2	iPhone6停产 沸	171万	
3	荣耀开创智慧屏新品类 荐	151万	
4	周星驰否认已婚 热	121万	
5	赵丽颖产后现身 沸	93万	
6	我的小毛驴不见了 沸	80万	
7	007将变成黑人女性 沸	73万	
8	刘恺威小糯米合唱 新	72万	
9	章莹颖案被告放弃自辩 热	62万	
10	女子杜撰遭骚扰被采取刑... 沸	45万	

iPhone 6 系列是苹果公司在2014年9月推出的一款智能手机,从统计数据看,iPhone 6系列机型累计出货量已经超过2.5亿台,这是有史以来iPhone家族中出货量最高的系列。

作为苹果第一款大屏手机,iPhone 6 Plus一出便立马引发抢购潮,甚至曾被黄牛卖出高达2万元的价格,因为当时该机并没有在中国大陆首发。但即便价格奇高,仍有不少果粉买单在外观上,后续在6S、7、8系列均采用iPhone6机身的造型设计,可见还是比较经典。



今天,#iPhone 6 停产#的话题很快升到微博热搜榜第二,一时间让人唏嘘不已,还是有点难以接受的。

毕竟发展至今,旧的iPhone版本手机仍然有很大的用户群,去年一整年iPhone 6整个系列就占据了苹果全年总销量的10%。



电子版及二手咨询
添加二哥微信

血亏不止……LG抛售中国总部大楼

如何鉴定一家企业是否“伟大”？一句广为流传的段子说道：“三流的企业卖产品，二流的企业卖品牌，一流的企业卖标准，伟大的企业卖大楼。”虽然这句话带有戏谑的成分，但是一家企业如果拥有一整栋大楼，这就意味着其已经拥有不俗的家底了。



言归正传，当一家企业开始考虑卖大楼时，一般情况下都是面临着严峻的财务方面压力。而最新消息显示，知名跨国企业LG将要出售自己的总部大楼。

根据韩国M&A业界消息，LG电子海外公司LG控股（香港）正在推进出售拥有14年历史的LG双子座大厦，预计出售价格为1.5万亿韩元，折合人民币约88亿元。消息还称，LG拟将这笔出售大楼所得资金用于收购具有较大发展潜力的企业。

资料显示，LG双子座大厦，别名“口红楼”，位于北京市中心黄金地段建国门商贸圈，是集写字楼和商铺于一体的综合国际大厦（5A级写字楼），也是当地的一座地标性建筑。

该大厦由两栋高140米的建筑组成，每栋大楼共有34层，包括地下4层和地上30层，总面积82645平方米。大楼于2002年6月26日正式动工在2005年竣工，整个项目耗资4亿美元，折算成人民币为28亿元。

目前对于出售双子座大厦传闻，LG方面已经给出表示：“为了资产效率化，正在讨论多种方案，但还没有具体决定。”

不过，参照目前LG在中国市场的遭遇，卖大楼基本已经是板上钉钉的事情。因为早在去年2月份，LG驻北京办事处的代表在接受媒体采访时首度承认，LG手机业务的确已经完全退出中国市场。同时，LG及其子公司对于双子座大厦的使用率仅有20%，其余空间都出租给一些中国企业以及跨国企业使用。因此，面对颓势尽显的中国市场，LG进行资产效率化也是情理之中。

从28亿元的建设成本，到如今88亿元预售价，这意味着LG仅凭借卖楼这一项资本运作，就获得了3倍多的收入回报。需要注意的是，LG双子大厦目前15万亿韩元仅仅是预估价，按照这一数据计算，该大厦的每平方米均价为10万元左右。这样的价格要低于市场预期价。

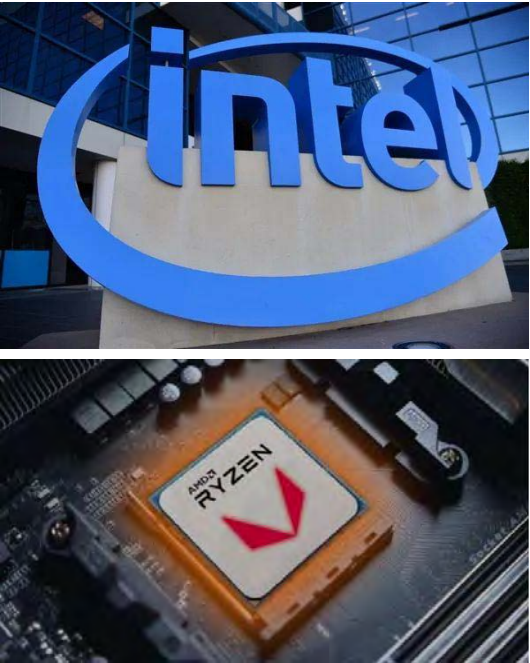
据悉，目前北京商务地区甲级写字楼的均价基本在12万元左右，也就是说LG双子大厦的最终成交价可能会更高，60亿元基本上是保底收入。

反观LG曾经引以为傲的手机业务，据LG电子公布的2019年第一季度财报显示，手机业务收入持续下降，营收仅为1.51万亿韩元（13.4亿美元）。对此，LG官方在财报分析会议中表示，未来将在重建其智能手机业务的过程中设法把运营亏损缩小至2035亿韩元（1.81亿美元）。

费尽心思、投入财力人力物力的手机业务，依然血亏不止；而得益于中国地产市场的迅猛发展，卖掉一座大楼就能轻轻松松拥有至少60亿元的巨额收入。看来，搞房地产才是真正的赚钱行业啊！



降价是不可能的！专家建议Intel多砸钱推广



AMD的锐龙3000上市快一周了，这次的热度比锐龙一代、二代还要高，因为7nm锐龙3000处理器及X570主板的竞争力都上来了，以往最弱的单核及游戏性能也不输Intel酷睿了。

AMD做大做强是很多玩家的希望，哪怕是I饭也乐意看到AMD更强一点，因为这样市场竞争才会充

分，两边才有可能推出更好的产品、更低的价格，而不像是过去几年中一边倒、挤牙膏的情况。

为了应对AMD的进攻，Intel应该怎么做呢？Seekingalpha专栏作者Kwan-Chen Ma之前分析称Intel只要降价10%就行，这样销量会上涨，总的营收还是会增加的。

降价对销量是有推动作用的，但是对Intel来说，降价一旦开启这事就不好说了，影响的不仅是销量、利润，而是整个市场竞争策略。

有专家赞同Intel降价，自然也有专家不认同Intel降价。福布斯网站日前发表了一篇AMD锐龙9 3900X、锐龙7 3700X的评测及分析文章，作者是Moor Insights & Strategy创始人、分析师Patrick Moorhead。

Patrick Moorhead花大量篇幅援引美国多家媒体网站对锐龙3000处理器的评测，从应用到游戏性能分析了一遍，这部分不提了，简单来说评测也证明了AMD的锐龙3000处理器是非常优秀的产品了。

好的产品就一定带来出色的销量吗？只能说有帮助，但谁也不能保证一定如此。在Patrick Moorhead看来，AMD非常聪明地选择了渠道消费级桌面市场（channel consumer desktop）来展示Zen2架构的表现。

这个市场主要是由DIY消费者及部分白牌系统商组成的，他们对品牌没什么忠诚度，购买他们认为最好的产品。除非Intel能改变这个情况，否则Moorhead相信只要AMD提供了足够好的产品，合作伙伴推出了足够好的生态产品，AMD在这个市场上可以做得很好。



谈完了AMD，他接着说到了Intel公司，Moorhead希望Intel能够增加渠道营销支出，并且拿出一些出其不意的产品（来抢市场）。

他最不希望看到的就是Intel非促销性降价，因为这不仅会影响渠道消费者桌面市场，还会影响T1及商用台式机的价格，相比降价，Intel还不如损失一些市场份额。

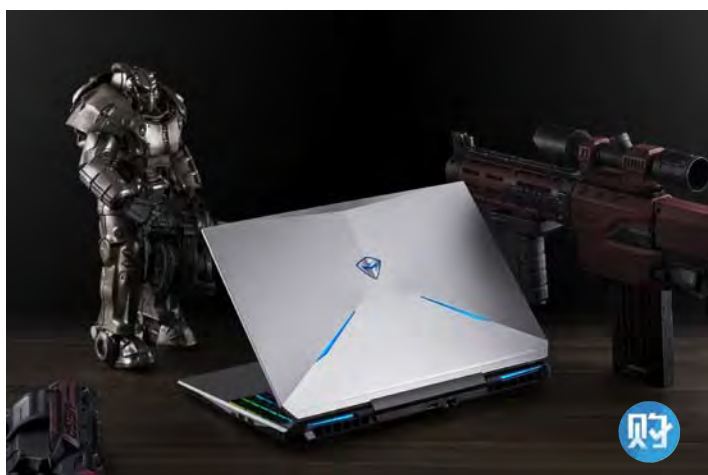
Moorhead表示，他希望Intel能在渠道促销（channel promotion）方面投入更多的钱。





美图欣赏

机械师F117-VD3电竞游戏本



F117-VD3 是目前国产游戏本内外兼修的佼佼者。



F117-VD3 的外形设计极具电竞风格。



RGB 背光灯可以随风扇转速变化,宽大触控板内置指纹识别器。

